

PARIS

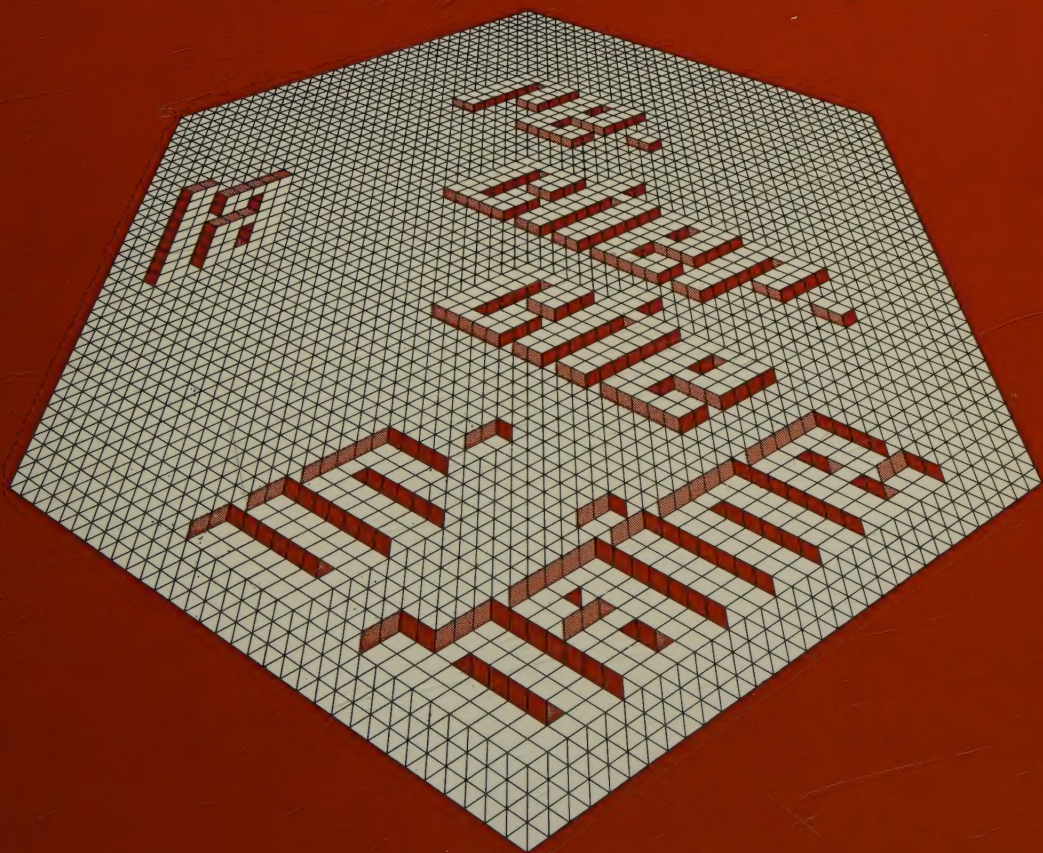
Christian Topalov

Les promoteurs immobiliers

Contribution à l'analyse de la production capitaliste
du logement en France

1974

Mouton



LES PROMOTEURS IMMOBILIERS

Les promoteurs immobiliers
Contribution à l'analyse
de la production capitaliste
du logement en France

La recherche urbaine 4

CHRISTIAN TOPALOV

Les promoteurs immobiliers

Contribution à l'analyse
de la production capitaliste
du logement en France

MOUTON • PARIS • LA HAYE

*Ouvrage publié avec le concours
de la VI^e Section de l'École Pratique des Hautes Études
et du Centre National de la Recherche Scientifique*



Library of Congress Catalog Card Number: 72-92698

Couverture de Jurriaan Schrofer

© 1974 École Pratique des Hautes Études (VI^e Section) and Mouton & Co.

Imprimé en France

Avant-propos

On sait que les résultats d'une recherche scientifique doivent être examinés et critiqués indépendamment des « contingences » de leur production. Mais dans la mesure où celles-ci ne sont que la forme sous laquelle des nécessités sociales très objectives s'imposent au chercheur, il peut être utile de les analyser brièvement : notamment afin de suggérer un mode d'emploi des résultats eux-mêmes. En ce qui concerne le présent travail, deux catégories de déterminations ont été particulièrement importantes.

Tout d'abord les conditions institutionnelles et financières de la recherche¹ : commanditée par une administration, insérée dans un programme d'études au cours duquel devait être mis au point par des économètres un modèle de développement spatial d'une agglomération, la recherche devait porter sur un objet dont les frontières empiriques et l'éclairage initial étaient définis de façon hétéronome. Faute d'une déduction théorique préalable des articulations correctes de l'objet à étudier, la recherche a été centrée sur l'analyse du niveau d'activité des promoteurs immobiliers et des localisations de leurs opérations, en excluant du champ l'examen de la valeur d'usage sociale de la marchandise-logement qui résulte de leur intervention. Conséquence de cette lacune sur la recherche elle-même : la rencontre du produit et du besoin social solvable réapparaît dans l'explication sous la forme fantomatique de la « demande ». Voici donc un produit caractéristique de certains effets de la recherche menée sous contrat.

Deuxième catégorie de déterminations : la conjoncture théorique et idéologique qui marque le développement de la sociologie — et notamment de la sociologie « urbaine » — depuis le milieu des années 1960, conjoncture caractérisée par la crise des principaux courants de la sociologie académique, les progrès théoriques du matérialisme historique et la multiplication de travaux empiriques utilisant ses instruments conceptuels. Cette recherche est du nombre. Plus précisément, il s'agit d'un

1. L'étude a été entreprise à la demande et grâce au concours financier de la Direction de l'aménagement foncier et de l'urbanisme du ministère de l'équipement et du logement.

travail au cours duquel la pertinence de ce cadre théorique s'est imposée, à travers et malgré le bagage académique initial du chercheur. Il en résulte un produit hybride, qui constitue l'essentiel de ce livre ². Près de deux ans plus tard, s'y ajoutent cet avant-propos et la « conclusion ». Au cours de cette période l'étude réalisée a été soumise au feu de la critique et de nombreux chercheurs animés des mêmes préoccupations théoriques ont commencé à travailler dans des domaines connexes. C'est ce développement collectif qui a permis d'aboutir aujourd'hui à une expression théorique plus adéquate d'une partie des résultats obtenus auparavant.

Une telle reformulation n'était possible que si le « noyau rationnel » de la recherche initiale pouvait être isolé de la terminologie employée tout d'abord, c'est-à-dire si la pratique de recherche allait au-delà des notions à travers lesquelles elle était pensée. Essayons d'opérer les reformulations de trois de ces notions ³.

Première notion utilisée, celle d'*acteur*, systématiquement remplacée par le terme d'*agent* dans la présente rédaction. Ce changement de vocabulaire exprime une affirmation théorique que la recherche elle-même nous semble établir : il est nécessaire pour accéder à l'intelligence de la transformation d'un système de production, de son fonctionnement et de ses produits, de faire l'économie de la notion de « sujet ». Dans un domaine où l'idéologie pratique donne à la « décision » le statut d'une évidence irrécusable, toute expression susceptible d'être interprétée dans ce sens doit être évitée. Le terme choisi présente peut-être moins cet inconvénient, pour autant qu'on définisse un agent comme le support d'une articulation de rapports sociaux, et qu'on étudie ses pratiques comme les effets du fonctionnement et des transformations de ces rapports. La méthode d'explication utilisée au cours de l'étude consiste précisément à mettre directement en relation des places constituées par des rapports sociaux déterminés (une « position dans le système des financements » et une « articulation de fonctions ») avec des conditions externes objectives afin de rendre compte des pratiques réelles des agents qui occupent ces places ⁴.

2. Des modifications de terminologie, examinées ci-après, et quelques précisions factuelles ont toutefois été incorporées au texte initial.

3. Les concepts de caractère principalement économique qui pouvaient être imprécis ou erronés dans la rédaction initiale ne sont pas discutés ici : ils ont été modifiés dans le texte même et sont exposés de façon systématique dans la conclusion.

4. Il faut souligner que ces *pratiques* sont saisies soit par des indicateurs quantitatifs permettant de décrire certains aspects des opérations immobilières réalisées par le promoteur, soit par des informations obtenues au cours d'entretiens. Ces entretiens sont utilisés *exclusivement* comme substituts (parfois corrects, parfois médiocres) de l'observation directe des pratiques, et jamais en tant qu'ils expriment des attitudes, motivations ou opinions.

Seconde notion centrale à bien des égards dans l'explication : celle de « système », introduite alors dans la parfaite ignorance du courant de pensée qui en fait la clef de sa méthode d'analyse, et par conséquent de l'avalanche de connotations qui accompagne le terme. Il faut donc préciser que le concept de système est utilisé ici dans son acception minimale, que l'on pourrait formuler ainsi : forment « système » un ensemble d'éléments qui entretiennent des relations telles que la modification d'un élément de l'ensemble ou d'une relation entre éléments entraîne la modification de tous les autres éléments et relations. Une telle définition n'implique à nos yeux ni indépendance de l'évolution du système, ni invariance de ses éléments ou relations constitutives, ni propriétés homéostatiques. Il apparaît, au contraire, que le « système de la promotion immobilière », si son fonctionnement à un moment donné produit des effets déterminés, trouve la loi de sa constitution et de son évolution à l'extérieur de ses « frontières » : dans le « système des financements » qui le structure et dont l'histoire est précisément celle des changements de dominance au sein de la bourgeoisie française depuis la Seconde Guerre mondiale.

Enfin, l'usage des notions de *dimensions* et de *variables* demande quelques précautions, qui ont pourtant été omises dans la rédaction des résultats. Ainsi la « variable indépendante » (types de promoteurs) a été définie en combinant deux « dimensions » : l'observation montre cependant immédiatement l'absence d'indépendance de ces dimensions, et la combinatoire formelle se révèle impuissante à rendre compte de l'occurrence historique de certaines combinaisons plutôt que d'autres. Au cours de cette recherche, la problématique élaborée en termes de variables a été utile pour opérer des classifications. Mais sa fécondité s'arrête là : elle s'est révélée totalement impuissante pour penser dans leur contenu les relations réelles entre concepts, et par conséquent pour reproduire le « concret pensé » du mouvement historique. On pourrait faire la même remarque quant aux relations entre ce qui est qualifié de « variables dépendantes » et de « variables indépendantes » : celles-ci, les pratiques — et notamment les politiques foncières — si elles sont explicables par les possibilités et les objectifs liés à un type de promoteur, entraînent à leur tour des effets de toute première importance sur l'évolution du « système des promoteurs ». C'est la logique des relations entre variables qui organise la démarche de l'exposé des résultats, alors même que ceux-ci montrent l'impossibilité de concevoir le changement historique dans une telle problématique.

Introduction

Cette étude se propose d'éclairer le comportement des promoteurs de constructions immobilières en tant qu'il contribue à déterminer les formes d'utilisation du sol dans les agglomérations.

La démarche d'ensemble de ce travail repose sur une intention très simple : rendre intelligible les pratiques observables des promoteurs dans leur diversité en examinant l'interaction de leurs caractéristiques internes et des conditions extérieures de leur activité. Les unes, et une partie des autres, nous ont paru analysables à partir de l'hypothèse selon laquelle on peut considérer chaque promoteur comme un élément d'un système de places où s'opère la production et la circulation de la marchandise logement. La structure de ce système définit des positions relatives qui rendent compte de la diversité des agents qui les occupent, et son évolution s'actualise de façon directe sur le « marché immobilier » comme sur le « marché foncier ». Le chapitre premier de ce rapport définit les principes d'analyse qui doivent permettre de construire une typologie générale conçue dans cette perspective.

Il faut ici faire un aveu. La problématique qui vient d'être suggérée comporte une conséquence directe sur le domaine à étudier : celui-ci aurait dû inclure tous les promoteurs, quelle que soit leur importance ou leur mode de financement. Seule la prise en compte simultanée de l'ensemble des agents permet de donner à la notion de système un contenu opératoire. En fait, notre travail n'a pu prendre cette orientation pour deux raisons principales.

D'une part, nous avons limité l'investigation aux *grands promoteurs* et tout particulièrement à ceux dont l'activité est nationale. Les raisons de ce choix initial sont de deux ordres : une raison externe est l'importance décisive de cette catégorie de promoteurs sur l'orientation du développement urbain et, par conséquent, l'intérêt majeur que présente pour l'administration une meilleure compréhension de leur activité ; une raison interne est le fait qu'ils représentent un phénomène nouveau dont l'apparition transforme profondément l'ensemble du système de la promotion immobilière. Cependant ce choix est criticable dans la mesure où il ne permet d'éclairer que de façon indirecte la fonction de la petite promotion dans le système.

D'autre part, nous avons été amenés à n'élaborer que les résultats concernant les *promoteurs privés professionnels*, c'est-à-dire les promoteurs utilisant un capital privé investi à court terme et construisant, par conséquent, dans le secteur de l'accession à la propriété. Cette option est moins justifiable encore que la première : le fonctionnement du marché foncier, effet du système des promoteurs qui concerne directement l'objet de cette étude, n'est analysable que si l'on examine l'interaction des promoteurs privés avec les organismes d'HLM, les Sociétés d'économie mixte, et plus généralement avec l'ensemble des autres catégories de promoteurs. Nous avons dû cependant nous limiter. Il est facile de dire que les moyens dont nous disposons ne nous ont pas permis de faire beaucoup plus ; il faut ajouter qu'il nous est paru plus simple de travailler sur une catégorie d'agents dont les stratégies ont manifestement pour objectif central la maximisation du profit, plutôt que sur les promoteurs du secteur public et para-public, dont les fonctions sont plus complexes.

Par conséquent, les résultats proposés ici concernent presque exclusivement les *grands promoteurs privés professionnels*. Nous en construisons une typologie fondée sur une analyse théorique et une exploration des modes de financement et des formes d'organisation de chacun d'eux (chapitres 2 et 3). Ceci n'est cependant qu'un instrument d'interprétation. Il sera mis en œuvre pour rendre compte des politiques immobilières des promoteurs, c'est-à-dire de leurs choix de production en matière de quantités et d'orientation parmi les sous-marchés (chapitre 4). C'est seulement au terme de ce développement qu'il nous sera possible de traiter directement de l'objet principal de l'étude : les politiques foncières (chapitre 5). Les comportements observables en matière de choix de localisation et d'utilisation des sols sont en effet un phénomène complexe produit par des déterminations multiples, et un long détour nous a semblé nécessaire pour tenter de l'éclairer.

Les résultats présentés à l'appui de ces analyses proviennent de deux sources complémentaires. Nous avons procédé, sur la base des hypothèses de la typologie, à un échantillonnage de grands promoteurs.

Pour l'ensemble des sociétés retenues — trente-deux promoteurs privés professionnels, et cent six promoteurs des autres catégories, soit cent trente-huit au total — nous avons constitué un *fichier exhaustif des opérations immobilières réalisées en Région parisienne au cours d'une période de onze ans, 1957-1967*, caractérisée par de très fortes variations de l'activité de construction. Ce fichier, décrit dans le détail à l'annexe II, comprend 1 925 opérations et 385 899 logements, soit approximativement 40 % de la construction neuve de la Région parisienne au cours de la période étudiée¹. Ces données constituent la base d'une description

1. Pour les seuls promoteurs privés professionnels : 644 opérations et 69 245 logements.

des comportements dont une telle étude ne pouvait faire l'économie sans devenir une enquête psycho-sociologique sur les attitudes et les opinions des promoteurs. Elles font l'objet, dans le corps du texte, d'une présentation statistique simplifiée, les résultats détaillés des principaux croisements et une présentation cartographique étant donnés dans les annexes III et IV.

Des informations complémentaires et des éléments d'interprétation ont été recueillis auprès des promoteurs eux-mêmes par un ensemble d'*entretiens semi-directifs* : quatre-vingt-deux entretiens ont été réalisés, auprès de quarante promoteurs ². Susanna Magri a contribué à la conception et à la mise en œuvre de cette campagne d'entretiens ; elle en a effectué l'essentiel de l'analyse. Dans la majorité des cas, nous avons rencontré, au sein de chaque société choisie, un membre de la Direction générale, puis les responsables de divers services, notamment du service foncier, soit deux ou trois entretiens de une heure et demie à deux heures par société. L'annexe I détaille la liste de ces entretiens et les qualités des personnes qui nous ont reçues : elle comporte aussi le guide d'entretien utilisé.

Ces deux sources d'information font l'objet dans le texte d'une utilisation simultanée, l'observation des pratiques étant la condition — dans cette recherche comme dans d'autres — de l'intelligence du discours des acteurs sociaux.

On voit que cette étude n'aurait pas été possible sans la collaboration qu'ont bien voulu nous accorder les dirigeants des sociétés de promotion. Qu'ils trouvent ici l'expression de notre reconnaissance pour les longues heures d'entretien qu'ils nous ont consacrées. La règle de l'anonymat, adoptée à la demande de plusieurs d'entre eux, nous interdit de personnaliser ces remerciements.

Nous avons aussi rencontré l'accueil le plus cordial et bénéficié de l'aide la plus efficace de la part des responsables des organismes et services administratifs suivants :

- Centre national d'études et d'initiatives en faveur du logement (CNEIL) et Centre national d'information pour la protection des candidats à la construction (CNIP) ;
- Fédération nationale des constructeurs promoteurs (FNCP) ;
- Association nationale des promoteurs de constructions immobilières (ANPC) ;
- Groupement des sociétés immobilières d'investissement ;
- Fédération nationale des sociétés d'économie mixte ;

2. Dont quarante entretiens auprès de vingt promoteurs privés professionnels.

- Association des directeurs des comités interprofessionnels du logement (ADICIL) ;
- Service de l'habitation de la direction de la construction ;
- Service régional de l'équipement de la Région parisienne. Division transports et circulation.

PREMIÈRE PARTIE

Construction d'une typologie des promoteurs privés professionnels

Principes d'une typologie générale des promoteurs immobiliers

I. OBJET DE L'ÉTUDE

Cette étude a pour objet *le comportement des promoteurs immobiliers en tant qu'il détermine les modes d'utilisation du sol dans les agglomérations*. Il s'agit là de *l'objet matériel* de la recherche, c'est-à-dire d'un ensemble de phénomènes qui doivent être observés empiriquement et que l'analyse doit s'efforcer d'expliquer. La démarche de l'étude est donc double : elle comporte d'une part l'élaboration d'un cadre d'analyse, d'autre part la collecte d'informations selon une méthode aussi adaptée que possible à ce cadre. L'exploration de l'objet empirique mentionné passe par un détour : la construction d'un *objet formel* — cadre d'analyse — dont la définition et l'articulation interne doivent permettre de reproduire sous une forme aussi déductive que possible les phénomènes observables. Cet objet théorique, qui sera élaboré au cours des trois premiers chapitres, est le *système de la promotion immobilière*, dont les structures internes assignent à chaque élément qui y prend place une logique d'action spécifique et, dans l'interaction avec d'autres places du système d'ensemble de la production-circulation de la marchandise logement (places de financier et de propriétaire foncier notamment) produisent les comportements.

Avant d'exposer la problématique qui vient d'être esquissée, il est nécessaire de délimiter le contenu de la place de promoteur c'est-à-dire de proposer une définition du promoteur immobilier.

1. DÉFINITION DU CONCEPT DU PROMOTEUR

Nous définirons le promoteur immobilier comme un *agent social qui assure la gestion d'un capital immobilier de circulation dans sa phase de transformation en marchandise logement*. Cette fonction n'a pu apparaître que dans des conditions historiques qu'il nous faut préciser pour éclairer la définition proposée.

La reproduction du capital dans l'industrie du bâtiment présente certaines caractéristiques qui constituent une des conditions d'apparition de la promotion immobilière.

Tout d'abord la production de la marchandise se heurte de façon permanente à l'obstacle de la *propriété foncière*. S'il est évident qu'un immeuble a toujours eu besoin d'un sol-support, cette nécessité physique n'apparaît comme contradiction sociale qu'au moment où la production des logements devient production de marchandises dominée par un processus capitaliste : contrairement à la situation historique où le logement est l'objet d'une auto-fourriture (individuelle ou collective), l'industriel constitue un appareil de production en investissant un capital qui soit se reproduire de façon continue, et par conséquent utiliser une quantité croissante de terrains, qu'il ne peut posséder lui-même. L'organisation sociale de la production de logement doit donc permettre un approvisionnement régulier en sols, qui sont par ailleurs l'objet d'une appropriation privée. La répartition de la propriété foncière dans les zones urbaines et péri-urbaines est le résultat d'une évolution historique complexe : au point actuel de celle-ci, il apparaît que le sol urbain reste en majeure partie émietté au sein de groupes sociaux étrangers à la classe qui détient les capitaux en quête d'occasions d'investissement. Celle-ci a donc besoin que soit sans cesse renouvelée la difficile transformation d'un bien patrimonial, le terrain, en une marchandise intégrée dans le cycle de reproduction du capital.

D'autre part, la nature du bien logement et de la technologie qui permet de le produire induit une longueur exceptionnelle de la période de rotation du capital, c'est-à-dire du délai qui sépare l'investissement d'un capital argent en moyens de production de la retransformation de la marchandise produite en capital argent. Ceci tient à deux éléments distincts. La *période de production*, durée de la production elle-même, est très longue : elle est au minimum de un an ou dix-huit mois pour un immeuble collectif, et peut être bien supérieure si l'opération est importante. D'où la nécessité d'un *préfinancement* de la construction, qui permette une rotation plus rapide du capital industriel et, par conséquent, lui assure une rentabilité normale. Par ailleurs, le logement est le bien de consommation de masse dont la valeur est la plus grande, et dont la consommation s'étend sur la durée la plus longue : la *période de circulation* du capital s'étend sur plusieurs années, voire sur trente ou quarante ans, selon le rythme des paiements de l'utilisateur final. D'où la nécessité d'un *financement à long terme* qui s'intercale entre le début de l'utilisation du produit et son amortissement financier complet.

Ce sont les transformations historiques des sources de ces financements qui ont donné naissance à la promotion immobilière.

Un préalable à son apparition et à son développement est la dispari-

tion, ou le rejet aux franges de l'organisation sociale de la production de deux modes de financement, c'est-à-dire de retour du capital logement à la forme argent.

D'abord celle du financement direct par l'utilisateur qui fournit le terrain à l'entreprise et assure lui-même le paiement des travaux. Entendons-nous : à partir du moment où le produit logement est devenu une marchandise, c'est toujours son consommateur qui paie en dernière analyse. Mais dans le cas que nous discutons, il paie tout de suite : l'argent qu'il verse est la contrepartie directe d'un bien de consommation, il ne fonctionne pas comme capital¹. Pour qu'apparaisse la promotion immobilière, le préfinancement de la construction comme son financement à long terme doivent faire l'objet d'un investissement capitaliste : le retour rapide du capital-marchandise de l'industriel à la forme liquide doit être assuré par l'intervention d'un capital de circulation spécifique.

C'est le cas dans une seconde forme qui doit être, elle aussi, dépassée : celle du financement par le propriétaire foncier qui investit son argent patrimonial en un immeuble de rapport. La propriété foncière et le capital personnel sont ici indissociablement unis : le second n'est qu'une annexe de la première et non un capital de circulation fonctionnant d'abord pour accélérer la vitesse de rotation du capital industriel. Le second préalable de la promotion immobilière est la mort du bourgeois propriétaire de Daumier, c'est-à-dire l'autonomisation du capital immobilier de circulation, sa séparation d'avec la propriété foncière qu'il rencontre alors comme un obstacle. L'évolution générale des rapports sociaux — le déclin de la petite et moyenne bourgeoisie — et des circonstances politiques propres à la France — le blocage des loyers de 1914 à 1948 — ont créé les conditions de la quasi-disparition de cette forme de financement et d'organisation sociale de la circulation de la marchandise-logement².

Compte tenu de cette évolution, de nouvelles formes devaient apparaître, et c'est l'État qui a assuré leur mise en place. Tout d'abord en fournissant un capital de circulation très faiblement rémunéré qui assure le financement de logements populaires (législation HBM puis HLM) : les premiers « promoteurs », les organismes d'HLM, assurent la gestion

1. Cette affirmation ne s'applique pas de façon immédiate au secteur, encore important en province, de la construction pour le compte de particuliers : un crédit à long terme vient habituellement s'intercaler entre le paiement à l'entreprise et les paiements du consommateur.

2. Ceci ne signifie pas que les couches sociales petites bourgeoisies n'investissent plus dans la pierre. Mais aujourd'hui elles ne construisent plus un immeuble : elles achètent des appartements à un promoteur, ou des actions de sociétés immobilières d'investissement. Leur place dans le processus n'est plus dominante, mais subordonnée.

de ce capital public. Puis, très tôt (dès 1930), en associant capitaux publics et capitaux privés de telle sorte que les premiers procurent aux seconds une rentabilité normale tout en concourant au financement de logements bon marché, apparaissent les premières grandes Sociétés d'économie mixte parisiennes de l'entre-deux guerres. La croissance des financements publics est plus marquée encore à partir de 1945 : dommages de guerre, puis prêts du Trésor aux organismes d'HLM, intervention de la Caisse des dépôts dans le financement à long terme de la production de logements, notamment depuis 1954.

La conséquence en est l'apparition d'un ensemble complexe d'organismes de promotion qui constituent un secteur public et para-public qui précède largement le développement de la promotion privée.

C'est encore l'État qui met en place les conditions de la naissance de celle-ci en créant les primes à la construction et les prêts spéciaux du Crédit foncier (1950) qui assurent le financement à long terme d'opérations immobilières dont les financements complémentaires — et notamment relais — peuvent être totalement privés. Ces prêts, consentis à un taux sensiblement inférieur au taux du marché, permettent le développement rapide d'une nouvelle forme sociale de la circulation du capital : l'accession à la propriété, qui entraîne un accroissement notable de la part des revenus des ménages consacrée au logement. En même temps, ils assurent une rentabilité élevée aux capitaux privés investis à court terme dans le préfinancement de la construction. Sur cette base naît la promotion immobilière professionnelle, une nouvelle catégorie de gestionnaires du capital de circulation, capital privé cette fois, à rotation rapide.

Au cours de cette évolution se développe donc la condition essentielle de l'apparition de la promotion immobilière, un capital de circulation spécifique, autonome par rapport à la propriété foncière qu'il rencontre comme un obstacle. On appellera *capital de promotion*, ce capital immobilier de circulation qui permet la conversion rapide du capital de l'industrie du bâtiment de la forme marchandise à la forme logement, au cours même de la période de production. En tant que capital de *circulation*, il se distingue du capital industriel par un cycle de formes fonctionnelles du type argent-marchandise-argent, c'est-à-dire ne comportant pas la forme de capital productif. En tant qu'il intervient au cours de la *période de production*, il se distingue du capital de circulation qui prend la forme de la marchandise finie et assure sa transformation en capital-argent tout au long de la période de consommation. En tant que capital *immobilier*, il se distingue du capital de prêt auquel il se combine éventuellement, car il détient à un moment donné de son cycle la propriété de la marchandise logement+sol, et peut ainsi bénéficier des changements de niveau du surprofit de localisation.

De cette structuration sociale nouvelle de la circulation du capital immobilier découle le contenu de l'activité de promotion :

- l'insertion du capital entre la production et la consommation rend problématique la transformation du capital-marchandise en capital-argent : la commande faisant place au marché, une fonction nouvelle apparaît, *l'activité de définition d'un produit vendable* ;
- la séparation du capital commercial et du capital industriel rend nécessaire *la gestion financière, juridique et technique de la phase de transformation du capital commercial en marchandise-logement* ;
- la séparation du capital commercial et de la propriété foncière rend nécessaire *l'activité de libération des sols*, condition de la transformation du capital en terrains, et en immeubles

C'est en ce sens que nous définissons la fonction de promoteur comme une activité de gestion du capital immobilier de circulation dans la phase de son cycle de reproduction où il se transforme en marchandise. Cette définition inclut toutes les formes de capital, et par conséquent toutes les catégories de promoteurs, mais s'articule directement sur une différenciation des éléments de l'ensemble ainsi délimité, selon la nature du capital géré.

Cette définition diffère de celles qu'a engendrées la pratique sociale, celle des juristes ou celle de la profession³. Elle n'est pas non plus purement descriptive : son effet n'est pas seulement de délimiter le champ de l'étude, mais aussi de l'articuler et de permettre de formuler l'hypothèse générale de cette recherche.

2. HYPOTHÈSE CENTRALE DE L'ÉTUDE

L'observation des formes de développement du parc immobilier et des localisations des logements construits permet de décrire des *comportements*, particuliers à chaque promoteur ou catégorie de promoteurs : choix d'un terrain, choix d'un programme, choix du prix de vente.

Les comportements expriment de façon synthétique et empiriquement observable ce qui apparaît aux agents comme un ensemble de *décisions*. On peut postuler que ces décisions s'insèrent dans des *stratégies* propres à chacun d'eux, c'est-à-dire dans un ajustement des formes de réalisation d'un objectif aux conditions extérieures, qui sont elles-mêmes le résultat des stratégies des autres intervenants.

Cette dernière remarque nous conduit à concevoir une interdépendance

3. Pour l'exposé et la discussion de ces définitions : cf. *Introduction à une recherche sociologique sur les promoteurs immobiliers. Étude préliminaire à l'élaboration d'une typologie*, Paris, Centre de Sociologie urbaine, 1968, pp. 10-29.

des stratégies qui sous-tendent les politiques effectivement adoptées par les promoteurs, interaction qui se manifeste de façon directe dans la compétition face aux acheteurs de logements et face aux propriétaires des terrains. L'étude de la confrontation des promoteurs sur les « marchés » immobiliers et fonciers⁴ est donc décisive pour l'analyse des comportements individuels.

Notre hypothèse centrale est que les formes de cette compétition font l'objet d'une régulation sociale, qui détermine simultanément les stratégies des acteurs et par conséquent leur configuration particulière, observable historiquement.

En d'autres termes chaque promoteur est un élément d'un *système* qui inclut l'ensemble des agents remplissant la même fonction de gestion du capital de promotion. Au sein de ce système sont définies des positions auxquelles correspondent des objectifs spécifiques et une limitation déterminée des moyens pour les atteindre. Si on accepte l'hypothèse, un comportement individuel devient interprétable à partir des propriétés de position de l'acteur dans le système. L'identité de position qui fonde l'existence d'un type, doit alors pouvoir rendre compte de la similitude des comportements observés.

La structure du système des promoteurs nous semble devoir être analysée dans l'articulation de ce système avec celui des financements, c'est-à-dire avec le *système du capital de circulation* : ce dernier, dont l'examen sort du champ de cette étude, est structuré à son tour par le système d'ensemble de la reproduction du capital à chaque phase du développement de la formation sociale concernée. Dans la présente recherche, nous n'étudierons donc le système des financements qu'en tant qu'il structure celui des promoteurs : cette structuration s'opère par la définition de combinaisons possibles entre les diverses sources de financement, dont la configuration à un moment donné détermine un système de positions, des objectifs spécifiques étant attachés à chacune d'elles. Les changements du système des financements transforment ces positions relatives et constituent donc un principe d'intelligibilité de l'évolution du système des promoteurs.

Une seconde dimension nous semble devoir être prise en compte : le mode d'articulation de la fonction de gestion d'un capital de promotion avec d'autres fonctions. Le mode de financement ne détermine pas de façon univoque une position dans le système : la gestion du capital s'exercera différemment selon qu'elle pourra être assurée de façon autonome — avec pour seuls objectifs et contraintes ceux que détermine la nature du capital géré — ou qu'elle devra se combiner avec d'autres fonctions. Cette situation se présente lorsque plusieurs modes de finan-

4. La validité de ces concepts sera discutée au cours du texte.

cement sont utilisés par un même groupe immobilier ou lorsque d'autres activités concourant à l'acte de construire sont assurées par un même promoteur ou par son groupe.

Résumons brièvement ce développement formel dont la suite de ce rapport sera l'application empirique. Le système des promoteurs est un ensemble de positions relatives définies simultanément par le système des financements de l'immobilier et les modes d'articulation de la fonction de promotion avec d'autres fonctions. Le système est donc structuré indépendamment des agents auxquels il assigne une place déterminée et possède ses propres règles de fonctionnement et d'évolution. A chaque position identifiable qui définit un type de promoteurs correspond une logique de fonctionnement, c'est-à-dire des objectifs généraux spécifiques au type, et un ensemble limité de moyens pour les atteindre. La configuration des positions relatives repérables à un moment donné induit des formes d'affrontement déterminées, c'est-à-dire un ensemble de stratégies, sur les marchés immobiliers et fonciers.

S'il fallait présenter une explication déductive des comportements des promoteurs, deux catégories de déterminations autonomes devraient en outre être prises en compte : d'une part la distribution des revenus et l'affectation d'une partie de ceux-ci aux dépenses de logement, d'autre part les modes de gestion des patrimoines ou du capital foncier par les propriétaires des sols constructibles. Une telle tâche dépasse évidemment le cadre de cette étude : son accomplissement serait pourtant nécessaire à la cohérence des analyses qui vont suivre ⁵.

II. PRINCIPES D'UNE TYPOLOGIE

Compte tenu de la limitation du champ de l'étude annoncée dans l'introduction, le cadre d'analyse qui vient d'être tracé ne fera l'objet que d'une application très sommaire. Nous décrirons succinctement le système des financements immobiliers et les grandes catégories de por-

5. Une des conséquences théoriques de la problématique qui vient d'être exposée est la remise en cause de la notion de *décision* : si elle exprime fort bien le vécu des acteurs, elle ne nous paraît guère, pour ce qui concerne notre étude, une catégorie d'analyse pertinente. Nous tenterons de montrer comment décisions et stratégies ne sont que les formes phénoménales du fonctionnement d'un système ; les acteurs ne décident pas : « ça » décide.

moteurs qu'il induit⁶. Une diversification de ces catégories en types sera ensuite proposée à partir de la seconde dimension structurant le système des promoteurs : le mode d'articulation de la fonction de gestion du capital avec d'autres fonctions. Cette typologie sera élaborée dans le détail pour les seuls promoteurs privés professionnels⁷ : à défaut d'une véritable analyse, nous proposerons des orientations de recherche concernant les autres catégories de promoteurs.

1. LE SYSTÈME DES FINANCEMENTS DE LA CONSTRUCTION IMMOBILIÈRE

Nous avons proposé de distinguer parmi les fonds qui contribuent à assurer la rotation du capital de l'industrie du bâtiment trois grandes catégories.

- Le *capital immobilier* qui achète les logements pour les revendre ou les louer aux utilisateurs. Il s'agit des capitaux propres des sociétés de construction dont l'immobilisation assure à leurs porteurs la propriété des logements.
- Le *capital de prêt* qui achète une créance sur la société de construction (logements locatifs) ou sur les utilisateurs (logements en accession à la propriété). Il s'agit de crédits à long terme dont le remboursement et la rémunération sont garantis « contractuellement ».
- L'argent ne fonctionnant pas comme capital, c'est-à-dire les apports personnels des utilisateurs.

A l'intérieur de chacune des deux catégories de capitaux, existent de très importantes différences de rémunération ; une gamme étendue prend place entre le taux d'intérêt de 1 % des prêts HLM (avant 1966) et les taux de profit de 20 à 40 % réalisés par le capital de promotion privé dans les opérations d'accession à la propriété. L'écart le plus marqué s'établit, bien entendu, entre les capitaux publics ou collectés sur décision publique et les capitaux privés, les premiers représentant près de la moitié des financements mobilisés⁸.

6. Il s'agira seulement d'une *description* des sources de financement existant actuellement : à aucun moment, sinon au niveau d'hypothèses très générales, nous ne serons à même de les faire apparaître comme des éléments d'un système du capital de circulation de la marchandise logement. L'utilisation de ce terme dans la présente étude repose donc sur un pur postulat.

7. C'est l'objet des chapitres 2 et 3 de cet ouvrage.

8. Cf. tableau 1. Les données qui y figurent appellent deux remarques. Tout d'abord elles ne portent que sur le financement de la construction, non sur celui des acquisitions foncières : la prise en compte de ces dernières modifierait sans doute la répartition au profit des financements privés, utilisés dans des opérations pour

Bien que l'analyse du système du capital de circulation, en tant que tel, sorte du cadre de cette étude, on peut proposer quelques hypothèses susceptibles d'expliquer cette importance des financements publics et ses modes de combinaison avec les financements privés. Tout se passe comme si, un apport massif de capitaux sous rémunérés dans le secteur du logement représentait une nécessité pour le système socio-économique français dans son ensemble. Loger la main-d'œuvre qui afflue à un rythme croissant dans les zones urbaines est une des conditions du développement de la production, ou plus précisément, de la reproduction élargie du capital. Le parc immobilier ancien ou les habitations de fortune ne peuvent suffire, ni quantitativement, ni qualitativement, compte tenu de la pression sociale que ne manquerait pas d'entraîner une dégradation par trop massive des conditions de logement. Si le problème se pose en ces termes, c'est que le mode de répartition du revenu interdit aux couches populaires de consacrer au logement les sommes suffisantes pour acheter une marchandise financée par un capital de circulation privé ; les prix auxquels conduirait le financement privé de la construction de logements populaires s'établiraient à un niveau qui nécessiterait un relèvement général des salaires réels. Dans les conditions françaises ⁹ le capital privé ne peut trouver un niveau de rémunération satisfaisant dans ce type d'investissement et l'État doit intervenir pour assurer le financement de la quantité de logements populaires jugée nécessaire pour assurer la reproduction de la force de travail.

Mais la capacité de financement dont peut disposer l'État reste limitée et le développement relatif récent du financement privé présente

lesquelles le terrain représente souvent une plus grande part du prix de revient. D'autre part, la nomenclature ne correspond guère aux concepts utilisés dans cette étude : « l'apport personnel des souscripteurs », s'il constitue bien une source de financement, ne fonctionne pas pour autant comme capital ; n'étant pas distingué de « l'auto-financement des sociétés de construction » — le poste qui les confond est en fait un ajustement, — il est difficile d'évaluer la part du capital proprement dit. Par ailleurs, il n'est pas possible de distinguer dans tous les cas financement à long terme (capitaux immobilisés) et préfinancement de la construction (capitaux tournants) ; ces deux catégories se fondent, en particulier, dans le poste « crédits bancaires ».

9. On sait que la part relative du financement public et du financement privé varie considérablement parmi les pays capitalistes développés. Une étude comparée des systèmes des financements immobiliers serait du plus grand intérêt. On peut faire l'hypothèse que chaque système se situe à l'intérieur de l'alternative suivante : ou bien le logement populaire est financé principalement par le capital public, grâce à une transformation de la ponction fiscale en capital sous-rémunéré ce qui diminue la pression pour une augmentation des salaires et profite à l'ensemble des entreprises ; ou bien le financement privé prédomine et la rémunération des capitaux immobiliers est intégrée aux salaires, l'ensemble des entreprises payant ainsi les profits d'un secteur particulier de l'économie.

le double avantage d'offrir à ce dernier des occasions d'investissement et de contribuer, par l'augmentation des prix qui en découle, au transfert d'une part de l'augmentation des salaires réels. Cette tendance peut être observée sous deux formes. La plus ancienne est la combinaison du financement public et du financement privé : le premier permet au second d'obtenir une rentabilité convenable sans que les prix finals soient trop élevés pour les couches moyennes de la population. Avec les prêts spéciaux du Crédit foncier apparaît, à côté d'un secteur public de la construction, un secteur semi public. Une tendance plus récente, particulièrement sensible depuis 1963, se caractérise par un renchérissement des capitaux publics et — dans le cas du Crédit foncier — par un déclin relatif de leur part dans le financement des opérations. Simultanément, les prêts bancaires privés croissent en valeur absolue, et en valeur relative au détriment des apports personnels, mais aussi du Crédit foncier ; leur part, dans l'ensemble des fonds mobilisés, passe en six ans de 18 % à 38 %. Ce bond en avant, rendu possible par les restrictions et l'augmentation du coût des crédits publics à vocation d'économie mixte, et par la crise immobilière de 1965-1968 (qui aggrave les problèmes de trésorerie des sociétés de construction et les invite à rechercher de nouvelles formules de crédit aux acquéreurs), induit d'importantes transformations des structures du système des promoteurs : nous en examinerons plus loin les effets sur les promoteurs privés professionnels.

Ces hypothèses générales mettent en lumière la structure contradictoire du système des financements immobiliers. Sa dynamique interne provient de la tension entre deux exigences de la reproduction du capital : assurer le logement d'une main-d'œuvre dont la demande n'est solvable qu'à des niveaux de prix relativement bas ; fournir au capital privé un important secteur d'investissement, ce qui implique une augmentation du taux d'effort des locataires ou des acheteurs. Les changements qui apparaissent depuis 1963 manifestent clairement cette contradiction : ainsi, les restrictions des prêts spéciaux du Crédit foncier ont très rapidement entraîné un renchérissement des loyers et des prix, des vacances et des invendus et un fléchissement de la production dans ce secteur qui a rendu nécessaire deux ans plus tard, une augmentation des prêts spéciaux ; celle-ci, compte tenu de la forfaitarisation du montant des prêts, se trouve ensuite progressivement « rognée » par la hausse des prix de revient. Un processus semblable de hausse des prix incompatible avec la structure de la demande solvable a été récemment observé en ce qui concerne les HLM.

Cette analyse trop sommaire, permettra peut-être de mieux saisir la structure des financements qui vont maintenant être décrits, par l'énumération des capitaux de prêt et des capitaux immobiliers et l'examen de leurs modes de combinaison.

Tableau 1. Le financement de la construction en France. Répartition des capitaux selon leur origine de 1963 à 1968 ¹⁰

	1963	1964	1965	1966	1967	1968
1. Capitaux publics						
— Prêts aux organismes HLM	16,7	15,76	14,65	15,46	20,87	19,54
— Prêts complémentaires à taux normal aux organismes HLM	2,9	3,45	4,26	5,05	2,03	0,37
— Prêts complémentaires aux fonctionnaires	0,4	0,29	0,34	0,36	0,33	0,27
— Constructions locatives pour les fonctionnaires	(*)	0,02	0,13	0,13	0,14	0,14
— Prêts complémentaires aux rapatriés	0,5	0,35	0,12	0,06	—	—
— Dommages de guerre pour reconstruction	2,5	1,45	0,67	0,14	0,05	0,04
<i>Total</i>	23,0	21,03	20,18	21,22	23,42	20,36
2. Capitaux collectés sur décision publique						
— Prêts bonifiés des Caisses d'épargne aux HLM	2,8	2,68	2,46	2,94	2,47	2,61
— Prêts spéciaux du Crédit foncier	14,6	13,63	11,05	13,59	13,08	12,14
— Contribution patronale (1% des salaires)	4,9	4,78	4,92	5,42	5,44	5,42
— Prêts et subventions des Caisses d'allocations familiales	0,7	0,60	0,75	0,57	0,54	0,51
— Contribution de la Sécurité sociale au logement des vieux	(*)	0,06	0,09	0,12	0,12	0,12
<i>Total</i>	23,0	22,04	19,27	22,63	21,66	20,80
3. Capitaux privés						
— Marché financier (souscription d'actions ou d'obligations des sociétés immobilières et foncières)	5,9	4,98	4,13	1,20	0,96	1,36
— Crédits bancaires	17,9	21,89	20,24	26,57	31,27	37,97
— Apport personnel des souscripteurs et autofinancement des sociétés de construction	30,6	30,07	36,18	28,39	22,70	19,53
<i>Total</i>	54,0	56,93	60,55	56,15	54,92	58,85
<i>Total général</i>	100,0	100,00	100,00	100,0	100,00	100,00
(en millions de F)	15 600	19 888	24 655	24 928	27 569	29 500

* Négligeable.

Source: *Construction. Aménagement, passim.*

10. Coût d'acquisition des terrains non compris.

1.1. Le capital de prêt

Dans la plupart des cas, le crédit à long terme assure la majeure partie du financement. Il peut intervenir dès le préfinancement de la construction ou seulement pour le financement à long terme. Quelles en sont les sources ?

- a) Les *prêts HLM* constituent le capital de prêt le plus faiblement rémunéré et le plus longtemps immobilisé¹¹. Ils sont depuis mars 1966, délivrés par une Caisse de prêts aux organismes HLM gérée par la Caisse des dépôts. Elle trouve ses ressources notamment grâce à des subventions budgétaires de l'État et aux emprunts qu'elle contracte, notamment auprès de la Caisse des dépôts elle-même. Les taux d'intérêt très faibles pratiqués résultent donc de la participation du Trésor qui fournit une partie des capitaux et assure une rémunération plus élevée aux ressources complémentaires. Le montant des prêts, qui assurent aussi le préfinancement de la construction, peut s'élever à 95 % du prix de revient plafond¹². Dans de nombreux cas, les organismes cherchent néanmoins à diminuer la part de ce financement principal pour augmenter celle des financements gratuits qui permettent un abaissement des loyers.

On sait que l'attribution des prêts HLM est réservée à des organismes spécialement constitués pour les utiliser, et soumise à certaines conditions : respect des normes de construction minimales et maximales et d'un prix de revient plafond ; elle entraîne aussi des obligations quant à l'affectation des logements construits : plafond de ressources des utilisateurs, conditions d'occupation minimale et attribution de contingents aux collectivités locales, ou aux employeurs qui ont contribué au financement.

- b) Les *prêts spéciaux du Crédit foncier* constituent une seconde catégorie de capitaux, instituée en 1950, en même temps que les primes à la construction. A la différence des prêts HLM aucun constructeur ni aucun ménage n'est, à l'origine, exclu de leur bénéfice : c'est pourquoi ils sont par excellence, l'instrument

11. — Prêts HLM ordinaires. Intérêt : 2,60 % (avant 1966 : 1 %) ; durée : 40 ans (avant 1966 : 45 ans) ; différé d'amortissement : 3 ans.

— Prêts du Programme social de relogement. Intérêt : 1 % (avant 1966 : 0) ; durée : 45 ans (avant 1966 : 53 ans) ; différé d'amortissement : 3 ans.

— Prêts des Immeubles à loyer normal. Intérêt : 5 % (avant 1966 : 3,50 %) ; durée : 30 ans (avant 1966 : 45 ans) ; différé d'amortissement : 3 ans.

— S'il s'agit d'une opération en accession à la propriété (location-attribution). Intérêt : 4,25 % ; durée : de 15 à 25 ans.

12. 100 % s'il s'agit d'une opération de rénovation urbaine, ou prévoyant l'attribution de logements à des fonctionnaires.

du financement mixte de la construction immobilière. Certaines conditions, toutefois, sont imposées à leur utilisation : normes minimales et maximales de construction, prix de revient plafond et limitation de la rémunération des sociétés de construction. En effet, la marge bénéficiaire en cas de vente est limitée à 6 % du prix de revient, 7 % en cas de vente à terme ou de vente « clefs en mains » ; à cette marge peuvent s'ajouter 2 % du prix de revient au titre des frais de commercialisation. En cas de location, le loyer annuel est limité à 8 % du prix de revient¹³.

Jusqu'en 1950 le Sous-comptoir des entrepreneurs accordait aux constructeurs des prêts pouvant atteindre 50 % de la valeur vénale de l'immeuble ; au bout de trois ans, l'immeuble étant achevé, le prêt était consolidé par le Crédit foncier de France, transformé en prêt à 10 ans, portant un intérêt fixé autour de 7,5 %. Ce régime est modifié en deux étapes.

En 1950, sont créées les primes à la construction¹⁴, et l'État attribue sa garantie à une nouvelle catégorie de prêts du Crédit foncier, les « prêts spéciaux », dont le montant pourra, en conséquence, être supérieur à la moitié de la valeur de la propriété¹⁵. Compte tenu de la prime, le taux d'intérêt effectivement supporté par les emprunteurs est réduit à moins de 4 %. Ces conditions sont encore trop sévères pour que le système finance la circulation des logements ouvriers : à l'époque¹⁶, les prêts HLM, qui couvrent environ 90 % du prix de revient, sont amortissables sur 45 ans et supportent un intérêt de 1 %. Les primes et prêts du Crédit foncier ne pourront financer, de 1950 à 1953, que des logements bourgeois, et en faible quantité, du fait de la récession de mars 1952-avril 1953.

En 1953, dans le cadre du « plan COURANT », va naître un vaste secteur « para-public » de la construction sous la gestion directe de l'État central et du patronat. Les primes et prêts deviennent alors plus « sociaux » : à côté des logements « ordinaires », est créée une nouvelle catégorie administrative, les « Logements économiques et familiaux »¹⁷, qui bénéficient d'une prime plus élevée portant le taux d'intérêt supporté à moins de 3 %, et de prêts d'une durée plus longue (30 ans au lieu de 20).

Un ensemble de mesures intervient en 1963 qui modifient profondément le mécanisme antérieur et induisent des transformations en chaîne du système des financements dans son ensemble.

13. Circulaire du 11 avril 1964.

14. Loi n° 50-854 du 21 juillet 1950, art. 14. Décret n° 50-898 du 2 août 1950.

15. Loi du 21 juillet 1950, art. 16.

16. Depuis la loi n° 47-1686 du 3 septembre 1947. De nouvelles conditions de prêt seront définies par l'arrêté du 8 février 1954, et prévaudront jusqu'en 1966 : amortissement en 45 ans, intérêt 1 %, montant maximal 85 % du prix de revient.

17. Ou « Logéco ». Décret n° 53-201 du 16 mars 1953.

Dès 1958 pour les Logeco, en 1962, pour les autres logements primés, le montant du prêt, auparavant proportionnel au prix de revient, devient *forfaitaire* : compte tenu de l'augmentation des prix, cette disposition aboutit rapidement à une diminution de la part des prêts spéciaux dans le financement des programmes. Cette tendance est freinée par la création des « prêts familiaux » complémentaires personnalisés fin 1963 (qui peuvent atteindre 30 % du prêt principal), puis par la majoration de 30 % des forfaits qui intervient en mars 1965. Malgré ces mesures, les prêts du Crédit foncier qui assuraient 70 % à 80 % du financement en 1950-1955, seulement 30 % à 40 % en 1960-1965 et 50 % en 1965, couvrent aujourd'hui une part sans cesse décroissante du prix de revient. La forfaitarisation des prêts entraîne conséquemment une augmentation du solde non couvert par le Crédit foncier bien au-delà des possibilités d'apport personnel des acquéreurs qui sont obligés de recourir de plus en plus à des prêts bancaires complémentaires. Ce type de prêts privés, à 9 ou 10 ans, se développe à partir de 1962.

Les mesures de décembre 1963¹⁸ précipitent cette évolution vers le recours au financement bancaire.

Tout d'abord les Logeco sont supprimés et le *taux d'intérêt* des prêts spéciaux augmente sensiblement : les prêts à 2,75 % (sur 30 ans) disparaissent et les prêts pour les logements ordinaires passent de 3,75 % à 5 % (sur 20 ans). L'effet de ces mesures sur la mensualité de remboursement est massif et immédiat : pour 100 F empruntés, elle était de 6,08 pour les Logeco, de 8,75 pour les autres logements primés ; elle est maintenant de 10,00. La demande solvable se rétrécit brusquement, et l'avantage relatif du secteur Crédit foncier sur le secteur bancaire privé s'atténue.

D'autre part, l'attribution des prêts spéciaux est subordonnée à des *conditions de revenu maximal* calculées en fonction de la composition de la famille et du nombre de salaires perçus : les revenus plafonds sont supérieurs de 28 % à ceux du secteur HLM. Une part importante des acheteurs se trouve donc contrainte de chercher auprès des banques la totalité de son financement à long terme. En particulier, les bénéficiaires désireux de louer le logement acheté ou de le revendre sont empêchés de le faire : le « placement dans la pierre » du petit capital ne peut plus s'appuyer sur un financement public, mais doit passer par le financement bancaire. Les réformes intervenues ultérieurement atténuent ces exigences : en juillet 1965, la location d'un logement ayant bénéficié d'un prêt pour l'accession à la propriété est autorisée et, en juillet 1967, le plafond de ressources est supprimé dans ce cas, et dans ce cas seulement. En même temps, la revente est autorisée sans qu'elle entraîne le remboursement du prêt.

18. Décrets n° 63-1323 et n° 63-1324 du 24 décembre 1963.

Tableau 2. Crédits nouveaux offerts par les banques et les organismes spécialisés du secteur du logement neuf de 1957 à 1968

	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Crédits à long terme	240	600 (+150)	660 (+10)	700 (+6)	290 (-59)	240 (-17)	490 (+104)	500 (+2)	540 (+8)	510 (-6)	2 120 (+316)	5 690 (+168)
Crédits à moyen terme	310	350 (+13)	450 (+29)	600 (+33)	820 (+37)	1 170 (+43)	1 520 (+30)	2 580 (+70)	3 040 (+18)	3 840 (+26)	3 380 (-12)	4 780 (+41)
Crédits à court terme	—	40	70 (+75)	110 (+57)	210 (+41)	300 (+43)	900 (+200)	930 (+3)	1 410 (+52)	2 250 (+60)	2 800 (+24)	3 290 (+17)
Total des crédits nouveaux du secteur bancaire	550	990 (+80)	1 180 (+19)	1 410 (+19)	1 320 (-6)	1 710 (+30)	2 910 (+70)	4 010 (+38)	4 990 (+24)	6 600 (+32)	8 300 (+26)	13 760 (+66)
Total des prêts nouveaux offerts par l'ensemble des organismes prêteurs	6 149	6 817	7 604	8 105	8 568	9 184	11 335	13 529	15 561	17 653	20 885	27 405
Pourcentage du secteur bancaire sur l'ensemble	8,9	14,5	15,5	17,3	15,4	18,6	25,6	29,6	32,0	37,3	39,7	50,2

Source: Conseil national du crédit, cité par Frédéric Pascal, *Economie de la production de logements*, Thèse pour le doctorat ès sciences économiques, Université Paris I, Paris, 1971, p. 259.

Unité: millions de francs. On peut lire entre parenthèses les taux d'accroissement annuels de chaque catégorie de crédits.

Le plafond de revenus est supprimé en 1965 pour une nouvelle catégorie de prêts, les « prêts spéciaux différés »¹⁹ : le Crédit foncier consent le prêt à long terme (15 ans pour l'accession à la propriété, alors que les prêts ordinaires sont à 20 ans) sans qu'intervienne le Comptoir des entrepreneurs dans le *préfinancement de l'opération*. De la promesse de prêt à l'achèvement des travaux, les banques assurent le relais : un nouveau marché leur est ouvert, et le coût du crédit pour les acheteurs est augmenté d'autant.

- c) Les *prêts bancaires privés* peuvent intervenir en complément du prêt spécial du Crédit foncier, ou à titre de prêt principal. Les conditions des prêts aux acquéreurs sont en constante évolution : ils se caractérisaient par des durées plus courtes, de 5 à 14 ans, avant la création d'un marché des créances hypothécaires, et se distinguent toujours des prêts spéciaux par leur taux d'intérêt beaucoup plus élevé. La courbe d'évolution des prêts bancaires à moyen et long terme²⁰ est l'effet de la politique de retrait des financements publics et de combinaisons avec les financements privés analysée ci-dessus. L'évolution des prêts à court terme — prêts aux promoteurs — obéit à d'autres déterminations, qui vont d'ailleurs dans le même sens : le crédit aux promoteurs commence à être habituellement pratiqué en 1963-1964, et connaît un développement extrêmement rapide à partir de 1965, notamment à cause du brusque ralentissement de la commercialisation des programmes immobiliers.

L'importance relative de ces trois sources de financement peut être indiquée sommairement²¹. Au cours de la période 1963-1968, les prêts HLM ont représenté de 15 % à 21 % du total des capitaux mobilisés pour financer la construction, les prêts spéciaux du Crédit foncier déclinant de 15 % à 12 %, tandis que la part des crédits bancaires privés passait de 18 % à 38 %. Ces trois catégories de capital de prêt constituent l'essentiel des financements principaux à long terme.

- d) Il faut mentionner enfin les financements complémentaires qui viennent combler la différence entre le prix de revient et les prêts principaux auxquels s'ajoute le capital immobilier proprement dit : selon la part de ce dernier les prêts complémentaires devront être plus ou moins importants. Ces financements n'interviennent qu'en complément des prêts publics : ils sont collectés sur décision

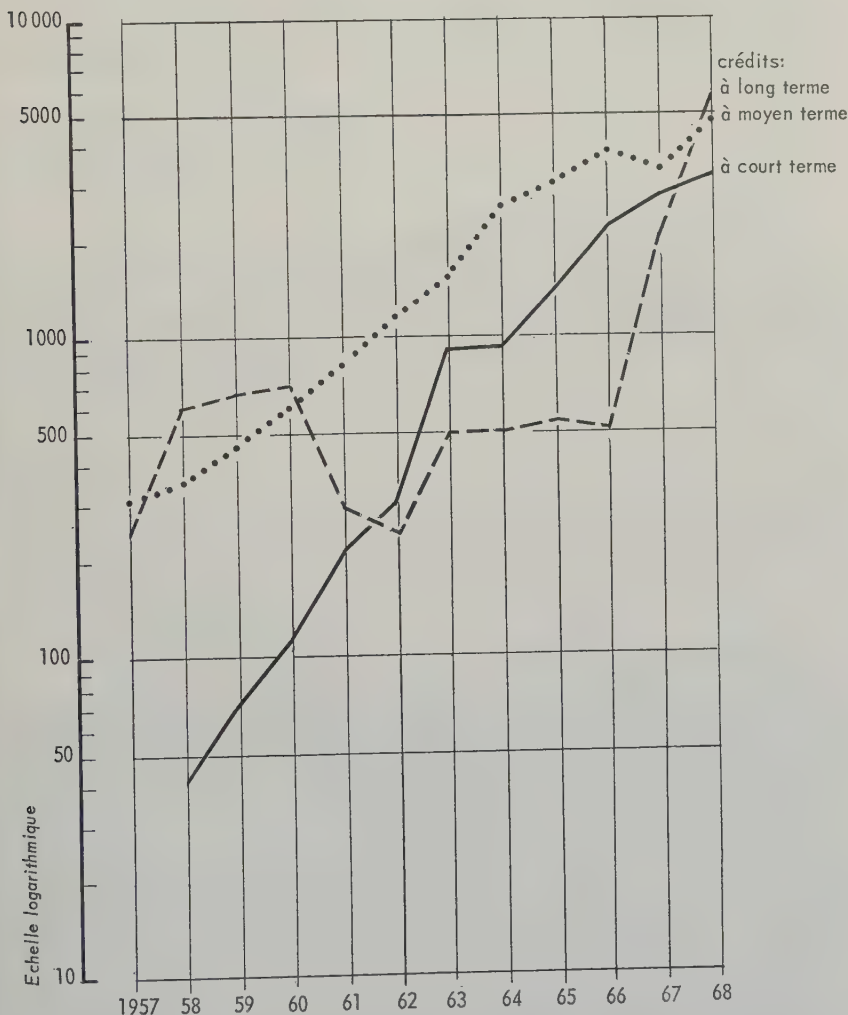
19. Décret n° 65-574 du 13 juillet 1965.

20. Cf. tableaux 2 et 2 bis.

21. Cf. tableau 1.

Tableau 2 bis. Crédits nouveaux offerts par les banques au secteur du logement neuf de 1957 à 1967

millions de francs



publique et leurs conditions sont moins onéreuses que celles du capital privé.

Les prêts des Caisses d'épargne ou de la Caisse des dépôts et consignations viennent compléter tantôt les prêts HLM²², tantôt les prêts

22. Lorsque les prêts des Caisses d'épargne interviennent comme financement principal des opérations HLM, ils sont « bonifiés » par le Trésor.

spéciaux du Crédit foncier. Ainsi, les Caisses d'épargne accordent aux organismes HLM, aux Sociétés d'économie mixte, aux Sociétés civiles immobilières constituées sous l'égide de la Société centrale immobilière de la Caisse des dépôts et consignations ou des Comités interprofessionnels du logement des prêts à 30 ans au taux de 5,25%. La Caisse des dépôts consent des prêts pour réserves foncières aux organismes d'HLM à 5% pour 6 ans.

Les prêts des Caisses d'allocations familiales et des Compagnies d'assurance. Les premières accordent aux organismes d'HLM des prêts sans intérêt pour 10 ans.

Les prêts des collectivités locales.

Les prêts des employeurs au titre de la contribution obligatoire de 1% des salaires à l'effort de construction. Ces prêts, versés directement aux constructeurs habilités pour les recevoir²³ ou redistribués par des organismes collecteurs²⁴, ne sont qu'une des modalités de versement du 1%; ils peuvent être sans intérêt ou rémunérés (jusqu'à 3% dans certains cas) et bénéficier à une société locative aussi bien qu'aux salariés accédant à la propriété.

Ces ressources tantôt plus onéreuses, tantôt moins que le financement principal sont d'une importance stratégique : la capacité à les mobiliser et notamment la contribution des employeurs dont les conditions sont les plus favorables, déterminera souvent le montant des loyers pratiqués.

1.2. *Le capital immobilier*

Selon la définition proposée, le capital immobilier correspond aux fonds propres des diverses sociétés de construction. Son existence fonde celle du promoteur dans la mesure où elle est la condition de l'appropriation des logements ; ce capital sera immobilisé pour une longue durée si les logements sont loués, pour une durée aussi brève que possible s'ils sont destinés à être vendus. La part du capital immobilier dans le financement variera considérablement selon les catégories de promoteurs, ainsi que les conditions de sa rémunération : tantôt il s'agira de capital assurant sa valorisation, tantôt il s'agira de capital dévalorisé.

- a) *Le capital des sociétés d'HLM* (ou la dotation des Offices) ne représente qu'une fraction infime de leurs immobilisations, le financement provenant en quasi-totalité du capital de prêt. Ces sociétés gèrent moins un capital immobilier qu'une créance dont

23. Organismes d'HLM, SEM, sociétés de construction sous l'égide des Comités interprofessionnels du logement.

24. Comité interprofessionnel du logement. Chambres de commerce.

il faut assurer le remboursement et qu'un stock de valeurs d'usages à attribuer selon une régulation très largement non marchande.

- b) Le capital des sociétés civiles créées sous l'égide de la *Société centrale immobilière de la caisse des dépôts* a une composition et une importance variable. Il rassemble les participations de la Caisse et des employeurs au titre du 1 % dans les opérations locatives : aucune rémunération n'est prévue avant 30 ans, délai d'amortissement financier des prêts spéciaux du Crédit foncier. Dans les opérations en accession à la propriété, la Caisse et sa filiale la Société centrale immobilière de la caisse des dépôts et consignations constituent la totalité du capital des sociétés civiles et les fonds « tournent » très rapidement.
- c) Le capital des *Sociétés d'économie mixte* est composé d'une participation des collectivités locales (qui est en fait toujours majoritaire, mais ne saurait être supérieure à 65 %) et d'une participation de personnes de droit privé. Il peut s'agir aussi bien de la Caisse des dépôts que de particuliers ou de grandes banques d'affaires. La rémunération de ce capital est limitée statutairement à 6 %²⁵. La part des fonds propres de la SEM dans le financement des opérations reste très faible. Son capital social ne peut être inférieur à 5 % du prix de revient des opérations entreprises, mais l'auto-financement semble ne pas être très supérieur à cette proportion : des dispositions réglementaires rendant obligatoire un financement en fonds propres de l'ordre de 20 %²⁶, ont eu pour conséquence immédiate un tel ralentissement de l'activité des SEM, et notamment des moins anciennes, qu'elles ont dû être abrogées deux ans plus tard.
- d) Le capital des Sociétés civiles immobilières créées sous l'égide des *Comités interprofessionnels du logement* provient de la souscription des employeurs au titre du 1 %. Il est immobilisé à long terme et ne reçoit aucune rémunération : les parts souscrites figurent néanmoins à l'actif des entreprises qui se trouvent être ainsi propriétaires des logements construits.

25. Un déplafonnement du dividende est envisagé pour les SEM dont le capital social est égal ou supérieur à 500 000 F.

« Quand une Société d'économie mixte éprouve l'impérieux besoin d'augmenter son capital social au-dessus du montant minimal exigé... elle aura plus de chance de trouver une réponse moins réticente à son appel de fonds, si les actionnaires savent qu'ils pourront toucher une rémunération raisonnable des sommes investies. » Rapport de M. Carabie au Congrès de la Fédération des SEM, Lyon, 17-19 oct. 1968, p. 3.

26. Circulaire du 11 mai 1966.

- e) Les *Sociétés immobilières d'investissement* financent leurs opérations en totalité par l'émission d'actions sur le marché financier ou par autofinancement. Elles n'ont recours à aucun capital de prêt, sinon éventuellement à des crédits bancaires à court terme durant la période de construction. Leur niveau d'activité dépend donc directement de leurs possibilités d'augmenter leur capital et du niveau de leurs réserves et amortissements réinvestis. Les capitaux qu'elles rassemblent proviennent selon les cas en majorité des établissements financiers dont elles dépendent ou de la petite épargne drainée à la Bourse.

Leur création, préparée de longue date par les groupes financiers qui contrôlent aujourd'hui les plus importantes d'entre elles, est suscitée par le gouvernement en 1958. Les mesures qui les concernent sont caractéristiques de la nouvelle politique du logement qui aboutira à une restructuration complète du système des financements au cours des années 1960.

En 1958 sont instituées les « *Sociétés immobilières conventionnées* »²⁷. Leur objet est « le financement, la construction et la gestion d'immeubles locatifs à usage principal d'habitation ». Les programmes faisant l'objet d'une convention avec l'État bénéficient d'une garantie contre un éventuel blocage des loyers : chaque convention précise le loyer de référence et ses modalités d'augmentation, et l'État s'engage à verser à la société la différence entre ce loyer et le loyer effectif ayant fait l'objet des mesures de blocage. Cette disposition a de toute évidence pour objectif, de restaurer la « confiance » des épargnants à l'égard du placement locatif : M. Pinay, ministre des Finances du gouvernement de Gaulle, en 1958, parle, comme il l'avait fait en 1952, d'un « pacte de loyauté entre l'État et les épargnants ». Des avantages fiscaux importants sont assurés aux actionnaires des sociétés conventionnées, plus précisément aux personnes morales : toute société souscriptrice peut affecter à l'achat d'actions de société conventionnée les plus-values de cessions d'actifs qui sont alors exonérées de l'impôt sur les sociétés si les actions sont conservées au moins trois ans ; à défaut de plus-values à remployer, l'entreprise peut pratiquer l'année de la souscription un amortissement exceptionnel s'élevant à 50 % de cette souscription, définitivement acquis au bout de trois ans.

A la fin de 1960, on comptait douze sociétés immobilières conventionnées, créées par de très grands groupes financiers : toutefois, le montant de leur capital reste modeste (196 millions de francs) et aucune société n'est introduite en Bourse. Utilisées comme canal d'évasion

27. Ordonnance n° 58-876 du 24 septembre 1958.

fiscale par les groupes financiers, les sociétés conventionnées ne sont pas encore des pôles de centralisation du petit capital et sont donc condamnées à une croissance très lente.

Devant ce semi-échec, le gouvernement dépose un projet de loi le 19 juillet 1961 ²⁸ qui sera modifié par le Parlement et incorporé dans la loi sur la fiscalité immobilière en 1963 ²⁹ : les « *Sociétés immobilières d'investissement* » sont créées, qui bénéficient d'un nouveau régime. Leur objet est identique à celui des sociétés conventionnées, qui opteront toutes pour leur transformation en société immobilière d'investissement. Une précision, toutefois, qui devra être tournée par la suite lorsque la rentabilité du marché locatif des bureaux deviendra largement supérieure à celle du marché locatif des logements : chaque groupe d'immeubles construit devra être affecté à l'habitation pour au moins les trois-quarts de sa superficie ³⁰.

Le régime fiscal des Sociétés immobilières d'investissement est extraordinairement favorable :

- La fraction du bénéfice net constituée par des loyers (qui sont la ressource essentielle de ces sociétés) est exonérée de l'impôt sur les sociétés. La fraction correspondante des dividendes est exonérée de la retenue à la source.
- Les actionnaires personnes morales, bénéficient jusqu'au 30 juin 1964, des avantages octroyés aux sociétés souscriptrices d'actions de sociétés conventionnées, et les dividendes perçus en rémunération des actions souscrites et libérées avant le 1^{er} janvier 1966 sont exonérés de l'impôt sur les sociétés.
- Les actionnaires personnes physiques sont exonérés de l'impôt sur le revenu pour la fraction des dividendes correspondant aux primes à la construction ; la loi de finances pour 1967 ³¹ étendra cette exonération à 20 % du dividende net distribué. Par ailleurs la première mutation à titre gratuit portant sur les actions détenues constamment sous forme nominative est exonérée des droits de mutation : cet avantage devait bénéficier aux seules actions souscrites et libérées avant le 1^{er} janvier 1966, et a été prolongé jusqu'au 1^{er} novembre 1971 ³², puis à nouveau en 1970.

De nombreuses dispositions sont prévues pour garantir la sécurité

28. *Journal Officiel. Documents de l'Assemblée Nationale.* Projet de loi 1397.

29. Loi n° 63-254 du 15 mars 1963, art. 33. Décrets n° 63-683, 63-684 et 63-685 du 13 juillet 1963.

30. Le décret n° 69-591 du 14 juin 1969 autorise les sociétés dont le capital est supérieur à 100 millions de francs à calculer cette proportion sur l'ensemble de leur patrimoine locatif, c'est-à-dire à réaliser des opérations à usage exclusif de bureaux.

31. Loi n° 66-935 du 17 décembre 1966, art. 6.

32. Loi n° 65-997 du 29 novembre 1965.

de l'épargne des souscripteurs. Le capital initial de la société ne peut être inférieur à 50 millions de francs ; ses statuts doivent être approuvés par le ministère des Finances, ses programmes soumis à l'agrément des ministères des Finances et de la Construction, et un rapport annuel sur l'activité de la société doit être remis aux deux ministères de tutelle ; 85 % au moins des résultats après amortissement doivent être distribués.

Un tel régime devait assurer dans un premier temps, la création par les groupes financiers de nombreuses sociétés et dans un second temps le développement rapide de celles-ci par une collecte du petit capital, notamment par l'intermédiaire de la Bourse. En effet, fin 1963, il existe dix-neuf sociétés immobilières d'investissement dont le capital total représente 1 600 millions de francs : c'est bien un changement brusque de niveau d'activité par rapport au régime antérieur. La croissance ultérieure sera toutefois plus lente : l'introduction en Bourse reste limitée à cinq sociétés en 1963, il faudra attendre 1968 pour qu'elle soit brusquement réalisée à la faveur de la conjoncture monétaire (dix sociétés sont introduites en 1968-1969, portant à dix-neuf le nombre total des sociétés pouvant collecter l'épargne en Bourse). Seul un faible nombre de sociétés, les plus anciennes et les plus importantes, connaît un réel succès dans la centralisation du petit capital : les sociétés dont le capital est détenu pour plus de 50 % par des personnes physiques ne représentaient fin 1969, que 12 % des sociétés, mais 40,84 % du capital total³³. L'ensemble des sociétés immobilières d'investissement ne représentent par conséquent qu'une part très faible de la construction de logements : le maximum a été atteint en 1964 avec 0,67 % des logements autorisés³⁴. De façon générale, la part du marché financier dans le financement de la construction reste minime : 5,9 % du total des capitaux en 1963, pourcentage toujours inférieur et avoisinant 1 % de 1966 à 1968³⁵.

f) Mais l'essentiel du capital immobilier privé est du *capital de promotion*, et ne s'investit donc pas à long terme. Il contribue au préfinancement des opérations en accession à la propriété et utilise le canal des promoteurs professionnels. L'origine de ces capitaux est complexe et varie considérablement selon les époques et selon les promoteurs³⁶. Nous distinguerons dans la suite de l'analyse, le *capital patrimonial* des personnes physiques et le *capital financier* des personnes morales. L'usage du concept de capital financier demande à être justifié : on sait qu'il désigne, depuis Hilferding,

33. Source: Groupement des sociétés immobilières d'investissement. *Annuaire des sociétés immobilières d'investissement*, 1970.

34. Source: *Statistiques de la Construction*.

35. Cf. tableau 1.

36. Les données rassemblées sur ce point au cours de l'étude sont présentées au chapitre 2.

le capital-argent des banques fonctionnant comme capital productif dans l'industrie, c'est-à-dire la fraction du capital détenue par les groupes résultant de l'unification du capital bancaire et du capital détenue par les groupes résultant de l'unification du capital bancaire et du capital industriel, ou groupes monopolistes³⁷. Dans la mesure où les personnes morales rencontrées dans l'échantillon d'opérations étudiées sont, dans la quasi-totalité des cas, des organismes de caractère bancaire ou financier, il nous a paru justifié de caractériser le capital de promotion dont elles sont les supports comme « capital financier », ou « capital monopoliste ».

Le capital patrimonial dans son ensemble, et une partie du capital financier, représentent des capitaux flottants dont l'investissement à court terme dans l'immobilier est toujours précaire. Une partie du capital financier s'investit au contraire plus durablement, les fonds retirés d'une opération étant immédiatement utilisés dans une autre. Les données empiriques font défaut sur l'importance relative de ces diverses catégories, et sur les niveaux de rémunération et durées d'immobilisation pratiqués par chacune d'elles.

Toutefois, cette étude met en lumière une évolution que confirment tous les observateurs : tendance marquée au retrait du capital patrimonial flottant, stabilisation du petit capital restant dans le secteur au sein des sociétés de promotion, ou de sociétés de financement, et surtout afflux et stabilisation au sein du secteur de capital financier. Cette évolution est un des traits essentiels de la transformation du système des financements au cours des années 1960 : elle est amorcée en 1963, et pratiquement achevée dès 1966, c'est-à-dire avec l'ouverture de la crise de surproduction.

Le tournant est notamment engagé avec la réforme de la fiscalité immobilière de 1963, destinée à « remplacer progressivement par un large appel à une épargne privée, les capitaux spéculatifs instables apportés par des personnes physiques »³⁸.

37. « J'appelle le capital bancaire — par conséquent capital sous forme d'argent — qui est ainsi transformé en réalité en capital industriel, le capital financier. » « Le capital financier signifie en fait l'unification du capital. Les secteurs, autrefois distincts, du capital industriel, commercial et bancaire, sont désormais sous le contrôle de la haute finance où les magnats de l'industrie et des banques sont étroitement associés. » (Rudolf Hilferding, *Le capital financier*, 1^{re} éd., 1910, Paris, éd. de Minuit, 1970, pp. 318 et 407.) « Concentration de la production avec, comme conséquence, les monopoles, fusion ou interprétation des banques et de l'industrie, voilà l'histoire de la formation du capital financier et le contenu de cette notion ». (Lénine, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, 1^{re} éd., 1917, Moscou, Œuvres complètes, t. 22.)

38. Rapport de M. Jacquet, présenté au nom de la Commission des Finances de l'Assemblée Nationale (*Journal Officiel. Documents de l'Assemblée Nationale*, n° 1726, p. 66).

Avant 1963, les plus-values dégagées de la cession de droits sociaux de sociétés de construction sont assimilées à des plus-values en capital et non à un revenu — et à ce titre ne sont pas imposées. La loi n° 63-254 du 15 mars 1963, dont le projet avait été déposé à l'Assemblée Nationale le 20 juillet 1961, instaure une taxation des profits de construction, dont les modalités sont différenciées selon la nature du redevable.

Rentrent dans le champ d'application de la loi des profits réalisés aussi bien dans la vente directe des logements (modalité juridique extrêmement rare à l'époque) que dans la vente des parts ou actions des sociétés civiles ou anonymes immobilières régies par la loi de 1938, droits sociaux représentatifs de logements. Ce qui devient impossible, c'est donc le profit du capital de promotion et les redevables sont les apporteurs de ce capital, « souscripteurs d'origine » du capital de la société de construction.

Si le capitaliste est une *personne physique*, les profits de construction sont soumis à l'impôt sur le revenu des personnes physiques, majoré de la taxe complémentaire au titre des bénéfices industriels et commerciaux. Toutefois, il peut opter pour un *prélèvement de 15 %* s'il est *investisseur occasionnel* (les profits de construction ne doivent pas constituer sa « source normale de revenu ») et n'exerce aucune des professions intervenant dans la construction immobilière (ni marchand de biens ou lotisseur, ni promoteur, architecte, entrepreneur, marchand de matériaux de construction, etc.). Le bénéfice du prélèvement libératoire est aussi subordonné à l'affectation des immeubles à l'habitation pour au moins les trois-quarts de leur superficie, à l'inclusion dans le contrat de cession de clauses assurant une protection de l'acquéreur en matière de responsabilité du promoteur et de respect des prix, et à l'obtention de garanties d'achèvement des travaux auprès d'une banque, d'un établissement financier ou d'une société de caution mutuelle, aux termes desquelles l'organisme financier s'engage soit à payer les sommes nécessaires à l'achèvement de l'immeuble si des logements restent invendus ou des acheteurs sont défaillants (en cas de vente en l'état futur d'achèvement), soit à couvrir les appels de fonds de la société en cas de défaillance d'un associé ou d'incapacité du cédant à couvrir les sommes dépassant le montant prévu de la construction (en cas de cession de droits sociaux)³⁹. Le prélèvement libératoire sera porté à 25 % par la

39. Aux termes du décret n° 63-678 du 9 juillet 1963, pris en application de la loi fiscale du 15 mars 1963, ces garanties sont facultatives. Elles deviennent obligatoires avec la loi du 3 janvier 1967 et son décret d'application n° 67-1166 du 22 décembre 1967. Cf. P. Lancereau, « Les garanties d'achèvement et de remboursement dans les ventes d'immeubles à construire ». *Revue d'économie et de droit immobilier* (28), 1967, pp. 24-51. « Les garanties bancaires ont été un élément très important dans l'assainissement du métier de promoteur et ont obligé les banques

loi n° 65-566 du 12 juillet 1965 (art. 48-3) pour les permis de construire postérieurs au 1^{er} janvier 1966, et les membres des professions immobilières seront admis à en bénéficier.

Si le capitaliste est une *société* assujettie à l'impôt sur les sociétés, les profits de construction sont soumis à cet impôt (au taux normal de 50 %). Toutefois, à certaines conditions, la société peut bénéficier d'une exonération ou d'un taux d'imposition réduit. Les profits de construction des personnes morales sont en effet *exonérées sous condition de emploi* de la mise de fonds et du profit dans la construction d'immeubles, l'achat de terrains à bâtir, la souscription de parts ou d'actions de sociétés de construction, ou de sociétés immobilières d'investissement. A défaut de ce emploi, les profits sont néanmoins taxés au *taux réduit de 15 %* (puis 25 %) à la condition que la société bénéficiaire n'effectue d'opérations immobilières qu'à titre occasionnel ou accessoire, c'est-à-dire qu'elle en retire moins de 25 % de ses profits nets, ou, pour les entreprises de bâtiment, que le chiffre d'affaires de ces opérations représente moins de 50 % du chiffre d'affaires total de l'entreprise.

Les sociétés étrangères bénéficient aussi du prélèvement libérateur de 15 %, puis, à partir du 1^{er} mai 1966, du taux réduit de l'impôt sur les sociétés de 25 %, à certaines conditions très libérales.

Les sociétés de personnes (sociétés civiles, sociétés en nom collectif) ayant pour objet la construction et la vente, d'immeubles, et les entreprises industrielles et commerciales non assujetties à l'impôt sur les sociétés, sont normalement soumises à l'impôt sur le revenu des personnes physiques et à la taxe complémentaire. Elles pourront cependant bénéficier les premières des développements libérateurs de 15 % (puis de 25 %), les secondes de l'exonération sous condition de emploi.

En ce qui concerne les taux de profit, le constat de la flambée immobilière dans les grandes agglomérations de 1962 à 1965 porte à penser qu'ils étaient suffisamment élevés pour attirer une quantité considérable de capitaux. Nous avons pu faire quelques évaluations sur un petit nombre d'opérations réelles que nous avons dû choisir sans la moindre prétention à la représentativité, ainsi que sur des cas théoriques correspondant à des grandeurs plausibles des variables déterminant le taux de profit⁴⁰ : les rentabilités ainsi calculées s'établissent entre 20 % et 40 %. Il s'agit donc d'un ordre de grandeur fort imprécis, mais susceptible néanmoins d'attirer bien des investisseurs.

à faire intervenir de plus en plus dans l'analyse du risque, outre l'opération de construction en elle-même, l'équation personnelle du promoteur et de son équipe », F. Pascal, *Économie de la production de logements*, Paris, 1971, p. 257.

40. Cf. chapitre 2, section I, paragraphe 3.

Nous ferons volontiers l'hypothèse que les capitaux flottants exigent une rentabilité proche du maximum de la « fourchette », les capitaux patrimoniaux recherchant peut-être en même temps le délai d'immobilisation le plus court possible. Les capitaux financiers investis durablement dans le secteur, compte tenu de leur important volume et de la nécessité d'être constamment utilisés, accepteraient éventuellement un taux de profit global plus faible ; comme il apparaîtra dans la suite de l'étude, ils disposent néanmoins de la possibilité de développer une stratégie, foncière notamment, qui assure une plus grande stabilité du niveau de rentabilité. Seule une étude systématique de l'équilibre financier d'un échantillon représentatif d'opérations permettrait d'avancer sur cette question décisive autre chose que des hypothèses.

2. LA COMBINAISON DES CAPITAUX ET LES GRANDES CATÉGORIES DE PROMOTEURS

2.1. *Analyse des catégories de promoteurs*

La circulation de la marchandise-logement suppose que soient remplies les trois fonctions suivantes :

- *l'apport* d'argent utilisable comme capital de circulation ;
- *la collecte* de ce capital-argent et son *affectation* à l'achat de la marchandise-logement ;
- *la gestion* de ce capital dans sa phase de transformation en marchandise et de retour à la forme argent (ou fonction de promotion).

Un système de « financement de la construction » est défini par le mode d'articulation de ces fonctions sur des agents concrets appartenant à différentes couches de la bourgeoisie ou à différents éléments de l'appareil État.

La fonction de *collecte-affectation* constitue le centre du système : elle opère en effet une centralisation d'argent et sa transformation en capital affecté à la circulation d'une marchandise particulière, le logement.

L'opération réalisée est donc double.

- D'une part de *l'argent est transformé en capital*. Les fonds drainés sont en effet tantôt une fraction des revenus salariaux destinés à la reconstitution de la force de travail — à la consommation —, tantôt une fraction de l'avoir monétaire de la bourgeoisie destiné à être investi et rémunéré — à l'accumulation. On dira que l'argent collecté est, dans le premier cas du *revenu*, dans le second, du

capital. Le système de financement opère la transformation de ces deux formes d'argent en capital, ou plus exactement en fractions distinctes de capital inégalement valorisées et susceptibles d'être combinées entre elles. L'ensemble des fonds ainsi transformés fonctionne, du point de vue de l'industrie du bâtiment, comme capital de circulation.

- D'autre part, du *capital-argent est transformé en capital affecté*. L'ensemble des capitaux valorisés ou dévalorisés qui sont le résultat de la centralisation et transformation de l'argent sont affectés au financement de la circulation du logement. En d'autres termes, le capital-argent perd provisoirement son caractère d'équivalent général, avant même d'être transformé en marchandise. La fonction de collecte-affectation constitue donc un centre de contrôle sur le capital social.

Le mode d'exercice de cette fonction dépendra de la nature des *apporteurs d'argent*, car elle déterminera les rapports qui vont s'établir entre les cycles des différentes catégories d'argent collecté.

L'argent provenant des *détenteurs de revenu* est drainé soit par l'impôt, soit par l'utilisation d'encaisses liquides de « transaction » ou de « précaution ». Il pourra s'agir d'encaisses sans destination déterminée mais statistiquement stables (dépôts bancaires, comptes d'épargne drainant les encaisses populaires), ou bien d'encaisses constituées en vue de l'acquisition d'un logement (« épargne-logement »).

L'argent provenant des *détenteurs de capital* peut parfois ne pas se distinguer clairement du précédent. Le capital patrimonial petit-bourgeois pourra se placer, dans certaines conditions conjoncturelles, dans la même Caisse d'épargne que les liquidités provisoires de l'ouvrier ou du technicien. On distinguera alors argent-revenu et argent-capital selon l'appartenance de classe de leurs détenteurs. Mais le capital lui-même est diversifié selon l'agent concret qui le possède : capitaliste individuel et son lignage, pouvant appartenir à des couches distinctes de la bourgeoisie, ou capitaliste collectif, éventuellement centre d'accumulation monopoliste. Le montant des apports, leurs conditions d'immobilisations et de rémunération varieront grandement selon les cas.

On notera que la centralisation du revenu est souvent réalisée par la contrainte — la ponction fiscale en étant la forme la plus évidente —, tandis que la collecte du capital doit utiliser l'incitation, les éléments incitateurs étant très différents selon les fractions de la bourgeoisie visées : tantôt le fractionnement des apports et la liquidité, tantôt la seule rentabilité.

Le système de collecte-affectation effectue donc une *combinaison des diverses catégories de fonds centralisés*, telle que la rentabilisation

de certains soit assurée, et la dévalorisation des autres soit utilisée, pour permettre la rentabilité des premiers, et/ou pour assurer la circulation, donc la production, d'un bien indispensable à la reproduction de la force de travail.

Lorsque le développement et les formes de la production du logement excèdent durablement les capacités d'investissement des capitalistes individuels, la fonction de collecte-affectation doit être remplie par des *agents distincts* des apporteurs de fonds. Les banques et les sociétés d'investissement immobilier sont les agents capitalistes classiques du drainage du petit capital, par les comptes bloqués, la souscription de parts ou d'actions, d'emprunts ou d'obligations, etc. L'État est l'agent classique de drainage du revenu par l'impôt.

Les capitaux de diverses natures « offerts » par le système des financements peuvent donc être *combinés* entre eux, toute combinaison étant réalisée sous la *dominance* d'une des fractions du capital. Il s'agit habituellement du capital immobilier, dans la mesure où il s'approprie de première main la rémunération de l'ensemble du capital de circulation, profit dont il doit céder une partie au capital de prêt. Lorsque du capital de circulation sous rémunéré est combiné à du capital normalement valorisé, la combinaison se forme toujours sous la dominance de ce dernier ⁴¹.

Une *opération immobilière* peut être considérée comme le support d'une *combinaison à dominante de capitaux de circulation*. De la même façon, un *promoteur* peut être défini comme le support d'une *combinaison d'opérations immobilières* dans lesquelles une fraction déterminée de capital de circulation fonctionne dans diverses combinaisons. Enfin, on peut analyser un *groupe immobilier complexe* comme une *combinaison de promoteurs et de fonctions complémentaires*, dans laquelle s'opère la valorisation directe et indirecte de capitaux de circulation, mais aussi de capitaux productifs.

Les catégories de promoteurs que nous allons maintenant distinguer seront définies seulement par leurs opérations les plus caractéristiques, c'est-à-dire par les combinaisons de capitaux dont elles assurent le plus habituellement la gestion. Les promoteurs ainsi caractérisés sont situés dans des secteurs de la construction plus ou moins étanches, qui peuvent toutefois communiquer, de façon indirecte, au sein des groupes immobiliers complexes.

41. Une forme particulière de dominance est observable dans les combinaisons de capitaux dévalorisés : la fraction dominante du capital de circulation est alors celle qui procure à son détenteur un *droit de disposition sur le produit*. C'est ainsi que le financement complémentaire d'un prêt HLM par un employeur permet à ce dernier de désigner le locataire de son choix.

Les capitaux de diverses origines ne peuvent pas toujours se combiner librement. Les principaux cloisonnements ont été signalés au passage : les prêts HLM ne peuvent être accordés qu'à des organismes qui les utilisent à l'exclusion de tout autre financement principal ⁴² : la contribution des employeurs ne peut être utilisée que dans des programmes primables financés habituellement par le Crédit foncier — ou par un prêt principal de taux semblable de la Caisse des dépôts —, limitation imposée aussi à l'activité des Sociétés d'économie mixte ; les Sociétés immobilières d'investissement ne peuvent s'alimenter que sur le marché financier. Seul le capital de promotion privé peut trouver son financement principal soit auprès du Crédit foncier, soit auprès des banques privées.

Les combinaisons possibles de capitaux qui déterminent la structure générale du système des promoteurs, sont présentées au tableau 3. En particulier se dégage la catégorie des promoteurs privés professionnels, étudiée dans ce livre, que nous définirons comme *les gestionnaires du capital immobilier privé investi dans le préfinancement des opérations immobilières*. Catégorie qui se caractérise donc par deux traits : la possibilité d'une séparation du gestionnaire et du capital — fondement de l'organisation d'une profession autonome — et le caractère spécifique du capital géré, qui induit une orientation presque exclusive vers les opérations en accession à la propriété.

La classification proposée, bien qu'incomplète, fait donc apparaître les grandes catégories de promoteurs définies par leur mode de financement. On conviendra d'appeler « types » les sous-ensembles qui apparaissent dans chaque catégorie lorsqu'on prend en compte l'articulation des fonctions. En effet, le processus de production et circulation de la marchandise logement implique d'autres fonctions que celles du promoteur : financement, études techniques, construction, commercialisation. Selon les formes concrètes d'articulation de celles-ci à la fonction de promotion, l'exercice de cette dernière pourra être réglé par des logiques différentes. Les rapports les plus généraux qui s'établissent entre ces fonctions sont inclus dans leur définition : le capital (fonction de financement), géré par un maître d'ouvrage (fonction de promotion), préfinance les études et la construction (fonction d'étude technique et de construction) et retourne à la forme argent grâce à l'écoulement de la marchandise (fonction de commercialisation) ⁴³. Mais les formes d'exercice de ces fonctions peuvent différer en particulier selon les rapports qui s'établissent entre les agents réels qui en sont les supports.

42. A l'exception des coopératives d'HLM et dans une moindre mesure des sociétés anonymes qui peuvent avoir recours aux prêts spéciaux du Crédit foncier.

43. Pour une discussion détaillée, cf. chapitre 3.

Tableau 3. La combinaison des capitaux et les catégories de promoteurs

Capitaux à long terme		Capitaux à court terme (Financements relais)	Statut d'occupation des logements	Catégorie de promoteurs
Financements principaux	Financements complémentaires			
Prêts HLM (prêts du Trésor et prêts des Caisses d'épargne « bonifiés » par le Trésor)	— Prêts des Caisses d'épargne — Prêts des Caisses d'allocations familiales — Prêts et subvention des collectivités locales — Contribution des employeurs (prêts et subventions aux promoteurs HLM)		Location et accession à la propriété	Organismes d'HLM
Prêts spéciaux du Crédit foncier (« bonifiés » par les primes à la construction)	— Capital de la Société de construction (Caisse des dépôts et contribution des employeurs) — Prêts de la Caisse des dépôts — Prêts de l'État ou des entreprises nationales — Contribution des employeurs (prêts ou subventions à la société de construction)	44	Location	SCI de la SCIC
	— Prêts familiaux du Crédit foncier — Prêts spéciaux aux fonctionnaires — Prêts de la société de construction aux acquéreurs — Contribution des employeurs (prêts aux salariés ou subventions)	Capital de la société de construction (Caisse des dépôts et SCIC) 44	Accession à la propriété	

44. Le Comptoir des entrepreneurs assure la part du financement-relais correspondant au prêt spécial du Crédit foncier, sauf s'il s'agit d'un « prêt spécial différé ».

Tableau 3. La combinaison des capitaux et des catégories de promoteurs (suite)

Capitaux à long terme		Capitaux à court terme (Financements relais)	Statut d'occupation des logements	Catégorie de promoteurs
Finan- cements principaux	Financements complémentaires			
Prêts spéciaux du Crédit foncier (« bonifiés » par les primes à la construction)	— Capital de la société de construction (collectivités locales et Caisse des dépôts ou capitaux privés)		Location	
	— Prêts des Caisses d'épargne ou de la Caisse des dépôts			
	— Prêts des Caisses de retraite ou des Compagnies d'assurances			
	— Contribution des employeurs (participation en capital, prêts ou subventions à la société de construction)	*		
				Sociétés d'économie mixte
	— Prêts familiaux du Crédit foncier	Capital de la société de construction (collectivités locales et Caisse des dépôts ou capitaux privés)	Accession à la propriété	
	— Prêts spéciaux aux fonctionnaires			
	— Contribution des employeurs (prêts aux salariés ou subventions)	*		
	— Capital de la société de construction (contribution des employeurs)		Location	
	— Contribution des employeurs (subventions)			Comités interprofessionnels du logement

* Cf. note 44.

Tableau 3. La combinaison des capitaux et des catégories de promoteurs (suite)

Capitaux à long terme		Capitaux à court terme (Financements relais)	Statut d'occupation des logements	Catégorie de promoteurs
Financements principaux	Financements complémentaires			
Prêts spéciaux du Crédit foncier (« bonifiés » par les primes à la construction)	— Prêts familiaux du Crédit foncier — Contribution des employeurs (prêts aux salariés)	Capital de la société de construction: contribution des employeurs *	Accession à la propriété	Comités interprofessionnels du logement
	— Prêts bancaires aux acquéreurs — Prêts familiaux du Crédit foncier — Contribution des employeurs (prêts aux salariés)	Capital de la société de construction: capitaux privés Crédits bancaires au promoteur **	Accession à la propriété	Promoteurs privés professionnels
Prêts bancaires (dont les charges peuvent être éventuellement diminuées indirectement par les primes à la construction)		Capital de la société de construction: capitaux privés		
		Crédits bancaires au promoteur		
Marché financier			Location	Sociétés immobilières d'investissement

* Cf. note 44.

** Cf. note 43.

Il n'est pas évident que la logique propre de la fonction de financement, qui diffère selon la nature du capital de circulation utilisé, domine toujours l'ensemble du processus. Non seulement, elle implique parfois des fonctions sociales complexes, mais elle peut aussi être en partie subordonnée aux logiques des fonctions techniques : c'est le cas, analysé plus loin, des entrepreneurs promoteurs, mais aussi celui des promoteurs « sociaux » utilisant des financements publics et inclus dans un groupe immobilier complexe comprenant un bureau d'études techniques important ou une grande entreprise de construction.

Ces remarques très sommaires visent seulement à esquisser une orientation de recherche qui sera mise en œuvre dans ce livre à propos d'une seule catégorie de promoteurs. Les perspectives ouvertes par ce cadre d'analyse nous semblent pouvoir être reprises pour une étude des promoteurs du secteur public et semi public. Elles introduisent en particulier une distinction entre ceux-ci selon qu'ils se présentent comme les instruments d'action des collectivités locales ou comme des éléments dans la stratégie d'ensemble d'un groupe immobilier complexe, privé ou para-public,

2.2. *Distribution de la production de logements par catégorie de promoteurs*

On ne dispose pas actuellement, d'une ventilation de la production de logements par catégories de promoteurs selon la nomenclature esquissée ci-dessus, ni au niveau de la France entière, ni au niveau des principales agglomérations. On peut toutefois utiliser deux types de sources pour tenter l'évaluation d'ordres de grandeur.

D'une part la Division des statistiques du logement du Ministère de l'équipement et du logement publie dans *Statistiques de la Construction* une ventilation des logements autorisés par « catégories de constructeurs », pour la France entière. Ces données ne sont disponibles à aucun autre niveau géographique, et les nomenclatures sont variables d'une année à l'autre. Il est possible toutefois de reconstituer une série, continue depuis 1960, qui permet de suivre l'évolution des logements autorisés pour chaque grande catégorie ⁴⁵.

D'autre part, plusieurs enquêtes auprès des promoteurs privés ou para-publics ont été réalisées par l'Institut national de la statistique et des études économiques, ainsi que par des organismes professionnels ou bancaires. Elles ne permettent que de façon très approximative, de ventiler les promoteurs et leur production selon la typologie construite dans cette étude ⁴⁶.

Résumons les principaux enseignements que l'on peut tirer de ces données.

45. Cette série, dont sont extraits les tableaux 4, 4 bis, 4 ter et 4 quater, est donnée à l'annexe III, O.

46. La liste de ces enquêtes et leurs références bibliographiques sont données à l'annexe VI. De leur examen on a extrait les tableaux 5 et 6.

Tableau 4. Répartition des logements autorisés de 1960 à 1968 selon la catégorie du constructeur
a) Ensemble des secteurs de la construction

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
11. Office public d'HLM	17,02	15,49	17,35	14,32	13,80	13,12	14,42	14,98	16,30
12. Société anonyme d'HLM	5,93	5,65	7,24	7,90	6,56	8,43	8,98	9,77	11,07
13. Coopérative d'HLM	5,02	5,15	4,79	4,06	4,07	4,18	4,69	5,12	5,09
1) Total organismes HLM	27,97	26,29	29,38	26,28	24,43	25,73	28,09	29,87	32,46
2) État, département, commune	1,27	1,32	1,28	1,19	0,97	0,99	1,08	0,93	1,17
31. Société nationalisée	?	?	0,84	0,37	0,21	0,27	0,18	0,19	?
32. Société d'économie mixte	?	?	3,90	4,08	2,72	2,87	2,02	2,66	2,42
33. Société immobilière d'investissement	0,37	?	0,34	0,56	0,67	0,59	0,22	0,01	?
34. Société de construction et copropriété	?	?	27,04	31,07	33,50	32,99	28,93	26,16	24,40
35. Autre société (industrielle et commerciale)	?	?	6,55	7,57	6,41	4,42	3,87	3,77	?
3) Total sociétés	37,96	38,88	38,67	43,64	43,50	41,14	35,22	32,79	30,46
41. Sinistrés	1,87	1,31	0,30	0,08	0,04	0,02	0,02	—	—
42. Particulier isolé	30,92	32,20	30,37	28,79	31,06	32,10	35,58	36,40	35,91
4) Total particuliers	32,79	33,51	30,68	28,87	31,10	32,12	35,60	36,40	35,91
Total	99,99	100,00	99,99	100,00	100,00	100,00	100,00	99,99	100,00

Tableau 4 bis. Répartition des logements autorisés de 1960 à 1968 selon la catégorie du constructeur
b) Secteur HLM

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
11. Office public d'HLM	56,35	53,89	54,48	50,10	50,02	46,45	47,28	46,36	47,11
12. Société anonyme d'HLM	17,76	16,92	20,06	25,52	22,62	27,56	26,78	27,21	28,13
13. Coopérative d'HLM	12,25	13,26	12,20	11,88	12,88	13,64	13,39	13,78	12,94
1) Total organismes d'HLM	86,36	84,07	86,74	87,50	85,52	87,65	87,45	87,35	88,18
2) État, département, commune	—	—	—	—	—	—	—	—	—
31. Société nationalisée	—	—	—	—	—	—	—	—	—
32. Société d'économie mixte	—	—	—	—	—	—	—	—	—
33. Société immobilière d'investissement	—	—	—	—	—	—	—	—	—
34. Société de construction et copropriété	*	*	0,70	0,99	1,69	1,36	2,14	2,20	2,07
35. Autre société (industrielle et commerciale)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3) Total sociétés	*	*	0,70	0,99	1,69	1,36	2,14	2,20	2,07
41. Sinistrés	—	—	—	—	—	—	—	—	—
42. Particulier isolé	13,64	15,93	12,59	11,51	12,79	10,98	10,41	10,44	9,74
4) Total particuliers	13,64	15,93	12,59	11,51	12,79	10,98	10,41	10,44	9,74
Total	100,00	100,00	99,99	100,00	100,00	99,99	100,00	99,99	99,99

* Négligeable.

Tableau 4 ter. Répartition des logements autorisés de 1960 à 1968 selon la catégorie du constructeur
c) Secteurs « primes » et « sans prime »

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
11. Office public d'HLM	0,57	0,30	0,29	0,09	0,01	—	—	—	—
12. Société anonyme d'HLM	0,98	1,20	1,36	0,90	0,44	0,89	1,18	1,44	2,05
13. Coopérative d'HLM	1,99	1,93	1,39	0,95	0,71	0,46	0,86	0,98	0,94
1) Total organismes d'HLM	3,54	3,43	3,04	1,94	1,16	1,35	2,04	2,42	2,99
2) État, département, commune	1,80	1,85	1,87	1,67	1,34	1,38	1,56	1,38	1,79
31. Société nationalisée	?	?	1,23	0,51	0,29	0,37	0,26	0,28	?
32. Société d'économie mixte	?	?	5,69	5,70	3,75	4,00	2,91	3,94	3,70
33. Société immobilière d'investissement	0,52	?	0,50	0,77	0,92	0,82	0,32	0,01	?
34. Société de construction et copropriété	?	?	39,13	43,05	45,61	45,45	40,69	37,60	36,22
35. Autre société (industrielle et commerciale)	?	?	9,55	10,58	8,85	6,17	5,56	5,57	?
3) Total sociétés	53,85	54,26	56,10	60,61	59,42	56,81	49,74	47,40	45,44
41. Sinistrés	2,66	1,82	0,43	0,11	0,05	0,03	0,02	—	—
42. Particulier isolé	38,15	38,64	38,56	35,67	38,02	40,42	46,64	48,79	49,77
4) Total particulier	40,81	40,46	38,99	35,78	38,07	40,45	46,66	48,79	49,77
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	99,99	99,99	100,00	99,99	99,99

Tableau 4 quater. Évaluation de la répartition des logements par catégories de promoteurs ⁴⁷

	Nombre moyen annuel de logements autorisés 1962-1967	Ensemble des logements			Logements réalisés par des promoteurs		
		Secteur HLM	Autres secteurs	Ensemble	Secteur HLM	Autres secteurs	Ensemble
a) Promoteurs HLM	141 900	89	2	28	100	4	46
b) Autres promoteurs para-publics	35 000	—	10	7	—	20	11
c) Promoteurs privés pro- fessionnels	131 900	—	37	26	—	75	42
d) Sociétés immobilières d'investisse- ment	2 100	—	*	*	—	1	1
<i>Total 1</i>							
Logements réalisés par des promo- teurs	310 900	89	49	61	100	100	100
e) Particuliers	166 800	11	41	32	—	—	—
f) Entreprises industrielles ou commerciales	29 500	—	8	6	—	—	—
g) Collectivités publiques	5 500	—	2	1	—	—	—
<i>Total 2</i>							
Logements réalisés sans promoteur	201 800	11	51	39	—	—	—
<i>Total</i>	512 700	100	100	100	—	—	—

* Moins de 0,5%.

47. Évaluation établie sur les logements autorisés de 1962 à 1967 inclus.

L'étude de la série des logements autorisés permet d'établir plusieurs faits.

Tout d'abord, une part importante des logements est construite *sans intervention de promoteur*, défini au sens de la présente étude : c'est le cas des logements commandés directement à l'entreprise par l'utilisateur, et celui des entreprises industrielles ou commerciales qui font construire directement des logements pour leur personnel ; c'est le cas, enfin, des logements situés dans les bâtiments publics. Au total, cette forme d'organisation sociale concerne environ 40 % des logements autorisés, zones rurales et urbaines confondues. En particulier, les logements commandés directement par les utilisateurs représentent 117 000 logements en 1960 et 201 000 en 1968 ; leur part du total varie de 29 % à 36 % selon les années, de 38 % à 50 % si l'on ne considère que les logements non HLM. Cette proportion, très élevée, ne marque aucune tendance, à la diminution ; par contre, elle fluctue en raison inverse du cycle du marché immobilier.

La part des entreprises, privées ou nationalisées, est beaucoup plus faible : elle varie de 4 % à 8 % du total et de 6 % à 11 % du secteur non HLM. La part des collectivités publiques est infime, tournant autour de 1 % du total des logements autorisés.

Les *organismes promoteurs d'Habitation à loyer modéré* représentent entre 24 % et 32 % des logements autorisés, soit une proportion moyenne d'environ 28 % : 100 000 logements autorisés en 1960, 182 000 en 1968. La part des logements bénéficiant d'un financement HLM est supérieure à ce nombre, dans la mesure où les sociétés de crédit immobilier distribuent une part des prêts HLM directement aux utilisateurs : cette modalité de réalisation concerne de 11 % en moyenne des logements HLM, avec une nette tendance à la diminution relative. Les promoteurs HLM représentent donc l'essentiel des logements autorisés dans ce secteur. La part de chaque catégorie d'organismes évolue nettement au cours de la période 1960-1968 : celle des offices publics, qui dépendent des collectivités locales, diminue de 56 % à 47 % du total des logements HLM autorisés, au profit des sociétés anonymes, fréquemment liées aux grandes entreprises ou aux groupes immobiliers complexes, qui passent de 18 % à 28 %, tandis que la part des sociétés coopératives reste stable.

Les *Sociétés d'économie mixte* promoteurs de logements représentent une part très faible des logements autorisés : de 2 % à 4 % du total et de 3 % à 6 % des logements non-HLM ; 17 000 logements autorisés en 1962, 13 000 en 1968.

Dans la rubrique « sociétés de construction et de copropriété » sont confondues essentiellement deux catégories de promoteurs : les *promoteurs privés professionnels*, d'une part, et des *promoteurs para-publics* d'autre part (notamment la part de l'activité de la Société centrale

Tableau 5. Répartition des promoteurs privés professionnels selon l'importance de leur activité

a) Nombre de logements mis en chantier en 1969

	Région parisienne		Province		France entière	
Logements mis en chantier	Nombre de promoteurs	Nombre de logements	Nombre de promoteurs	Nombre de logements	Nombre de promoteurs	Nombre de logements
0-20	34 (27,4)	75 (0,3)	98 (40,7)	607 (3,2)	132 (36,2)	682 (1,6)
21-100	32 (25,8)	1 799 (7,7)	89 (36,9)	4 962 (26,1)	121 (33,1)	6 761 (16,0)
101-500	49 (39,5)	10 894 (46,8)	47 (19,5)	9 033 (47,4)	96 (26,3)	19 927 (47,1)
Plus de 500	9 (7,3)	10 508 (45,2)	7 (2,9)	4 445 (23,3)	16 (4,4)	14 953 (35,3)
Total	124 (100,0)	23 276 (100,0)	241 (99,9)	19 047 (100,0)	356 (100,0)	42 323 (100,0)

Source: Enquête INSEE, 1969-c, tableaux 1 et 2, pp. 4 et 5⁴⁸

immobilière de la caisse des dépôts et consignations et des Comités interprofessionnels du logement, promoteurs qui ont pour support juridique des sociétés civiles immobilières). On peut évaluer la part des promoteurs privés professionnels à 85% de la production non HLM de cette catégorie de la nomenclature⁴⁹. Dans cette hypothèse, la production des promoteurs privés professionnels représente en moyenne 26% de l'ensemble des logements autorisés, et 37% du secteur non-HLM, tandis que la part des promoteurs para-publics (SEM incluses) s'élève à 7% et 10% de ces totaux respectifs.

Par ailleurs, l'examen des enquêtes réalisées auprès des promoteurs privés professionnels nous fournit un certain nombre de renseignements utiles.

48. Les références bibliographiques exactes des enquêtes sont données à l'annexe VI.

49. Sur la base des résultats de la première enquête de conjoncture immobilière réalisée par l'INSEE (INSEE, 1966), on peut en effet procéder à l'évaluation suivante:

— le nombre moyen annuel de logements mis en chantier de 1964 à 1966 par les

Tableau 5. Répartition des promoteurs privés professionnels selon l'importance de leur activité (suite)

b) Nombre de logements vendus en 1969 (promoteurs de province)

Logements vendus	Nombre de promoteurs
Moins de 50	208 (57,9)
51-100	76 (21,1)
101-300	63 (17,5)
301-1 000	11 (3,2)
Plus de 1 000	1 (0,3)
<i>Total</i>	359 (100,0)

Source: Enquête BCT, p. 32, note 49.

Tout d'abord, la profession se caractérise par un grand *éparpillement des entreprises*, accompagné d'une *concentration importante de la production* ⁵⁰. L'existence d'un grand nombre de promoteurs de très faible importance est fréquemment notée: ainsi, 36 % des promoteurs privés professionnels — les promoteurs « occasionnels » étant écartés — réaliseraient moins de 20 logements par an, soit moins de 2 % du total construit par les promoteurs privés. On insiste habituellement beaucoup

promoteurs ayant répondu à l'enquête de l'INSEE s'élève à 135 000. Sur ce total les « Promoteurs institutionnels » représentent 30 000 logements, les Promoteurs privés professionnels 105 000, donc respectivement 22 % et 78 %;

— le nombre total de logements autorisés de 1964 à 1968 au bénéfice des « Sociétés de construction », « Sociétés d'économie mixte » et « Coopératives d'HLM » à l'exclusion des logements à financement HLM, s'élève à 569 125. Sur ce total les Coopératives d'HLM représentent 7 932 logements, soit 1,4 %, les SEM 42 874, soit 7,4 %; les Sociétés de construction 526 251, soit 91,1 %;

— ces deux ensembles de données permettent de conclure que la catégorie « Sociétés de Construction » inclut des « promoteurs institutionnels » (c'est-à-dire coopératives non-HLM, SCIC et CIL) à raison de $91-78 = 13\%$ du total « Promoteurs institutionnels » + « Promoteurs privés professionnels », soit 14 % de la catégorie « Sociétés de construction ».

50. Cf. tableau 5.

Tableau 6. Répartition des promoteurs privés professionnels selon la nature de leurs activités

INSEE 1966 ⁵¹			FNCP 1969 ⁵¹		BCT 1970 ⁵¹	
Nombre de pro- moteurs	(%)	Nombre moyen annuel de logements mis en chantier (1964-1966)	Nombre de pro- moteurs	(%)	Nombre de pro- moteurs	(%)
1. Promoteurs exerçant une autre activité						
1.1. Entrepreneurs de bâtiment	260	26,0	65	9	4,0	81
1.2. Agents immobiliers ou marchands de biens	255	25,5	90	62	27,4	92
1.3. Autres professions dont techniciens	185	18,5	100	63	27,9	44
du bâtiment	(?)	(?)	(?)	(?)	(?)	(18)
gérants d'im- meubles	(60)	(6,0)	(125)	(37)	(16,4)	(?)
Total 1	700	70,0	85	134	59,3	217
2. Promoteurs n'exerçant pas une autre activité						
2.1. Exerçant pour leur propre compte	225	22,5	85	84	37,2	190
2.2. Mandataires	50	5,0	220	8	3,5	8
2.3. Filiales d'un groupe	25	2,5				
Total 2	300	30,0	150	92	40,7	198
Total	1 000	100,0	105	226	100,0	415
						100,0

51. Les références bibliographiques exactes des enquêtes sont données à l'annexe VI.

moins sur le phénomène complémentaire : un très faible nombre de grands promoteurs réalisent aujourd'hui une part prépondérante des logements privés. Ainsi les 4 % des promoteurs privés, qui mettent en chantier plus de 500 logements par an, font construire 35 % des logements ; la part de la grande promotion est sensiblement supérieure à cette moyenne nationale en région parisienne, où 7 % des promoteurs représentent 45 % de la production. Malgré la faible représentativité des diverses enquêtes sur ce point, la convergence des résultats est frappante. Il est regrettable toutefois qu'aucune série temporelle ne puisse être établie, et qu'ainsi la question décisive de la tendance à la concentration et des limites éventuelles de celle-ci ne puisse pas trouver de réponse fondée.

Deuxième caractéristique des promoteurs privés professionnels : la très forte proportion d'agents qui exercent une combinaison d'activités ⁵².

Les promoteurs strictement spécialisés dans cette activité représentent seulement entre 30 % et 50 % de l'ensemble, selon les enquêtes. Une faible proportion est filiale d'un groupe financier ou industriel, mais le niveau d'activité de ces 2 % ou 3 % des promoteurs est plus du double du niveau moyen de la profession.

Parmi les promoteurs qui exercent une autre activité en même temps que leur activité de promotion, les professions les plus représentées sont d'abord les *agents immobiliers* et marchands de biens (entre 22 % et 28 % de la profession), les *entrepreneurs de bâtiment* (entre 19 % et 26 %) et les *gérants d'immeubles* (entre 6 % et 16 %).

La constatation de ces combinaisons d'activités sera le point de départ de notre analyse du système de places où s'opère la production et circulation des logements réalisés par la promotion privée, soit le quart de la production française de logements.

52. Cf. tableau 6.

Les positions des promoteurs privés professionnels dans le système des financements

I. REMARQUES PRÉLIMINAIRES SUR LE « MONTAGE FINANCIER » D'UNE OPÉRATION IMMOBILIÈRE DESTI- NÉE A LA VENTE

Le trait principal de la fonction sociale du promoteur est indiqué par la définition que nous en avons proposée : il est un canal de l'investissement du capital immobilier de circulation dans le préfinancement des opérations destinées à l'accession à la propriété.

Avant d'analyser les diverses modalités d'insertion dans les circuits de financement, il nous faut illustrer cette proposition par une brève analyse des flux monétaires qui accompagnent la production des logements et le transfert des droits de propriété sur ceux-ci aux utilisateurs finals. Au travers des formes juridiques utilisées, apparaîtront les flux et les relations entre les agents qui contribuent au financement des opérations.

1. LA FORME JURIDIQUE

L'ensemble des opérations de financement et de transfert de droits se présente comme une série de contrats entre des parties définies par leur statut juridique dans ces contrats.

Une ou plusieurs personnes physiques ou morales s'associent dans une société immobilière régie par la loi de 1938, ou dans une société de droit commun dont l'objet social est l'édification d'un ou plusieurs immeubles. Il s'agit des *souscripteurs d'origine* du capital de la société.

Ceux-ci peuvent décider de confier à un *mandataire* le soin de réaliser la construction pour leur compte ; plus généralement ils confieront à une personne physique ou morale la *gérance* de leur société.

Si cette dernière est constituée par les futurs copropriétaires de l'immeuble, aucun transfert de droits n'aura lieu jusqu'à la dissolution : cette situation est aujourd'hui exceptionnelle. Les droits sociaux sont

habituellement cédés à des *acquéreurs*, à l'aide de techniques juridiques diverses :

- Si la société est régie par la loi de 1938, les souscripteurs d'origine transféreront aux cessionnaires des parts ou des actions de la société : ce transfert obligera ces derniers à répondre aux appels de fonds nécessaires à la réalisation de l'objet social proportionnellement au nombre de parts ou d'actions acquises ; en contrepartie, ils bénéficieront de la jouissance, puis de la copropriété du « lot » attaché à ces parts ou actions.
- Si la société est de droit commun, elle vendra les logements construits : soit par une vente en état futur d'achèvement, qui transfère immédiatement à l'acquéreur, la propriété du sol et des constructions déjà existantes : il doit alors verser le solde du prix stipulé au fur et à mesure de l'avancement des travaux ; soit par une vente à terme, par laquelle le vendeur s'engage à transférer la propriété du logement et l'acquéreur à en payer le prix lors de l'achèvement des travaux (des dépôts de garantie pouvant néanmoins être versés en cours de construction, à un compte spécial ouvert à son nom) ; soit par une vente conclue lorsque l'immeuble est terminé (ou vente « clefs en mains »).

Il va de soi que société de construction et acquéreurs peuvent contracter des emprunts auprès d'un *organisme de crédit* : crédits à court terme pour la société, crédits à long terme pour les acquéreurs.

2. LES AGENTS SOCIAUX

Le *promoteur* peut donc recevoir divers statuts juridiques : gérant ou administrateur de la société de construction, mandataire ou vendeur pour le compte de celle-ci. Dans tous les cas, il apparaît comme le *maître de l'ouvrage*, c'est-à-dire comme un prestataire de services.

Il est donc juridiquement distinct des *financiers* de l'opération, bien qu'il puisse faire partie des souscripteurs d'origine et qu'en toute hypothèse, il lui incombe la tâche de les rassembler, de constituer le « tour de table ». Ces financiers vont apporter le capital initial qui va permettre d'acheter le terrain et de mettre l'opération en chantier et vont devoir financer la construction tant que les acquéreurs n'auront pas pris le relais ; si la formule de la vente à terme ou de la vente « clefs en mains » a été retenue, ils devront supporter le coût de l'opération jusqu'à la livraison du programme. Par conséquent ces agents assurent le financement de la production de la marchandise-logement jusqu'à

ce qu'elle trouve un acquéreur final. Commandant la marchandise au producteur (l'entreprise) pour la revendre au consommateur, ils interviennent comme porteurs de ce que nous avons appelé *capital de promotion*. Commanditaires de l'entreprise, ils supportent à sa place les aléas du marché et prennent à ce titre le « risque d'entrepreneur ». Ce sont eux qui prélèveront sur le chiffre d'affaires ce qui est improprement appelé « marge de promotion », le promoteur en tant que tel ne bénéficiant que de la rémunération de ses prestations de services.

Les financiers ne supportent pas cependant l'intégralité du coût de l'opération : on a vu que, dans la plupart des cas, les acquéreurs les remboursent progressivement de leur mise de fonds avant l'achèvement des travaux. Habituellement, le « tour de table » ne peut pas financer la totalité du prix de revient : compte tenu de l'importance et de la durée de l'immobilisation, la rentabilité des capitaux serait beaucoup trop faible. Si les acquéreurs se font trop attendre, il faudra donc avoir recours au *capital de prêt* fourni par les *banques*. Celles-ci consentent à la société de construction divers crédits à court terme qui assurent la trésorerie de l'opération. D'une façon générale, ces crédits sont accordés à la condition que l'apport des financiers soit au moins égal à 20 % du prix de revient total prévisionnel. Il va de soi que la rémunération des crédits bancaires entraîne un prélèvement sur la marge brute. Les conditions de marché vont décider de la possibilité de répercuter ce coût supplémentaire sur le prix de vente. Lorsque les charges financières sont élevées, cette solution n'est guère praticable, car les difficultés d'écoulement du produit qui ont entraîné la nécessité de crédits relais risquent de s'aggraver si le prix de vente augmente. Dans ce cas, seuls les détenteurs des parts ou des actions de la société de construction vont supporter la hausse du coût. Si l'on excepte les cas de retournement conjoncturel en cours de commercialisation, les frais financiers viendront donc amputer la marge. Néanmoins, une part de crédits bancaires est toujours prévue dans le plan de financement : la rémunération du capital de prêt s'établit en effet au taux de l'intérêt, tandis que dans la plupart des cas, la rémunération du capital commercial tend à s'établir à un taux de profit toujours plus élevé. Le recours aux banques est donc un moindre mal chaque fois que le relais financier des acquéreurs vient à tarder¹.

Il va de soi qu'au terme du processus les acquéreurs de logement, comme de toute autre marchandise, en acquittent intégralement le prix. Nous avons vu cependant qu'ils participent aussi au préfinancement de la production immobilière dans la mesure où ils achètent avant l'achèvement des travaux. Mais compte tenu du coût important du logement par rapport aux disponibilités de la quasi-totalité des ménages,

1. Ce point sera mis en évidence au paragraphe suivant.

les acquéreurs devront contracter un emprunt à long terme auprès des banques. Celles-ci interviennent donc aussi à ce titre dans le préfinancement de la construction : qu'il s'agisse d'un organisme privé ou du Crédit foncier de France, ce sont les banques qui vont assurer le paiement du logement aux financiers de l'opération pour tout ce qui excède « l'apport personnel » de l'acquéreur. Les financiers cèdent donc à ce dernier un droit sur le logement, en reçoivent le prix de la banque qui détient alors une créance sur l'acquéreur.

L'examen de la politique des banques en tant que telles n'entre pas dans l'objet de cette étude. Notons simplement l'accroissement de leur rôle dans les périodes de fléchissement conjoncturel de la demande sur l'un ou l'autre des sous-marchés immobiliers. Au cours de ces phases se créent des situations nouvelles dont certaines deviennent irréversibles : la « domiciliation » des promoteurs auprès d'une banque, avec les multiples conséquences que cela implique, voire la prise de contrôle pure et simple des sociétés par des organismes bancaires².

L'analyse de la logique d'action des financiers de diverses natures qui concourent à la construction immobilière n'est pas non plus notre objet central. Nous ne pourrions cependant pas nous dispenser de certaines hypothèses les concernant, dans la mesure où un des principes de la typologie proposée repose sur une distinction entre diverses catégories de financiers dont les promoteurs sont l'instrument d'investissement. Nous tenterons donc de faire apparaître comment les stratégies des financiers contribuent à déterminer la logique d'action des promoteurs des différents types.

Mais, au préalable, il nous faut examiner les conditions générales à l'intérieur desquelles les différences peuvent s'établir : quelle que soit la politique d'ensemble du promoteur, une opération doit assurer aux financiers une rémunération convenable. Dans la mesure où plusieurs tactiques de maximisation du taux de profit au niveau de l'opération sont possibles, on pourra assister à la diversification de stratégies.

3. LE PROBLÈME DE LA MAXIMISATION DU TAUX DE PROFIT AU NIVEAU DE L'OPÉRATION

Le promoteur doit donc assurer au capital qu'il gère une rentabilité satisfaisante. Il devra définir, avec ses financiers, le prix de vente, les coûts admissibles et le volume de capital à investir de telle sorte que leur taux de profit soit maximisé sous les contraintes définies par le marché.

2. Cf. chapitre premier, section II et conclusion.

Avant de montrer que ce problème comporte plusieurs solutions, il nous faut examiner rapidement les flux monétaires qui accompagnent une opération immobilière destinée à la vente³.

L'acquisition du terrain est généralement assurée par le capital de promotion qui peut éventuellement, être complété par un crédit-terrain consenti par une banque. Les dépenses de construction payées aux entreprises au fur et à mesure des travaux, sont financées de la même manière, soit par le capital de promotion, soit par un crédit-relais. Dès que la vente des logements est commencée, les versements des acquéreurs viennent compléter le crédit bancaire, puis le remplacer, jusqu'à ce que le capital de promotion soit remboursé et la marge perçue par les financiers. Sous sa forme la plus générale, l'équilibre des emplois et des ressources, réalisé à tout moment, peut donc s'exprimer ainsi :

$$K_f + K_c + M = C_b + C + V.$$

Les symboles K_f et K_c désignent respectivement la charge foncière et le coût de construction, M la marge bénéficiaire brute, tandis que C

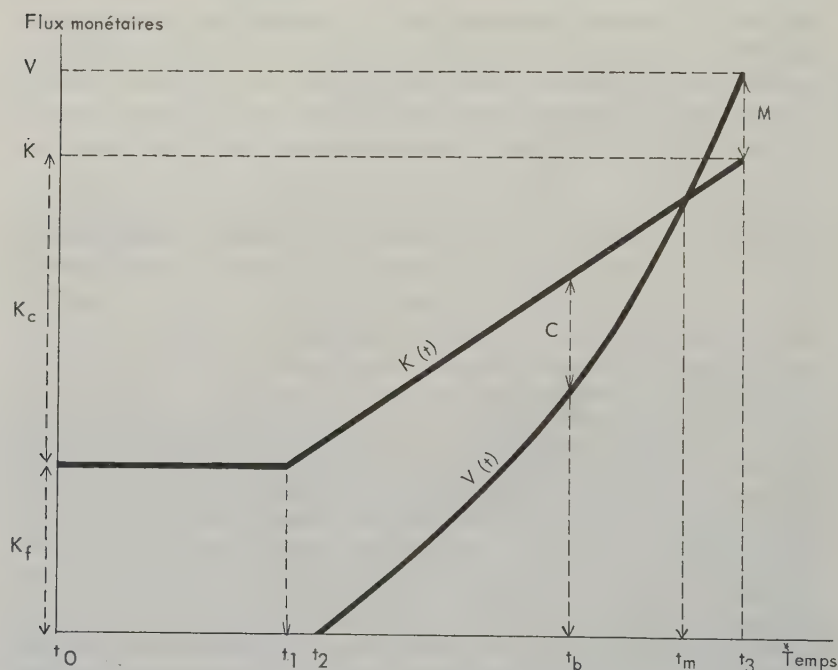
3. Cf. le tableau 7, qui est construit à partir d'hypothèses simplificatrices, et représente donc un cas particulier. Les rapports des segments sur l'axe des flux reposent sur une hypothèse concernant la structure du prix de vente: la charge foncière (K_f) représente 30% du prix, le coût de construction (K_c) 55% et la marge (M) 15%. Le chiffre d'affaires (V) est donc envisagé hors taxes et les charges financières sont supposées prélevées sur la marge. La rémunération du promoteur en tant que prestataire de services est intégrée aux coûts de construction. Les rapports des segments sur l'axe des temps reposent sur deux séries d'hypothèses:

— Hypothèses sur le rythme des dépenses: la charge foncière (K_f) est supposée entièrement dépensée lors de l'achat du terrain (t_0), et les dépenses d'études intervenant avant la mise en chantier (t_1) ont été négligées. On a supposé qu'il s'écoule un an entre ces deux dates, au cours duquel sont réalisées les études et obtenues les autorisations administratives. Les travaux durent deux ans et, entre la mise en chantier (t_1) et la livraison (t_3) on a supposé que les paiements aux entreprises sont constants de mois en mois.

— Hypothèses sur le rythme des ventes: la commercialisation est supposée commencer dès que la mise en vente est autorisée (loi n° 67-3 du 3 janvier 1967, article 7), c'est-à-dire à l'achèvement des fondations de l'immeuble (t_2), placé trois mois après la mise en chantier. On a fait ensuite l'hypothèse qu'un nombre constant d'appartements est vendu chaque mois: la courbe cumulée des ventes étant linéaire, et chaque acquéreur étant supposé faire des versements proportionnels au temps, la courbe cumulée des versements est donc parabolique. Enfin, le dernier logement est supposé vendu à l'instant de la livraison de l'immeuble (t_3). Le cas présenté est particulièrement favorable au financier, dans la mesure où la commercialisation est remarquablement rapide. Si l'on suppose que le capital couvre 20% du prix de revient (minimum exigé par les banques pour consentir leurs crédits) et que le taux d'intérêt des crédits bancaires est de 10%, le taux de profit du capital de promotion dépasse légèrement 38% (les taxes non répercutables étant supposées nulles). On trouvera à l'annexe V, le plan de financement d'une opération immobilière réelle, pour laquelle le taux de profit s'élève à 27%.

et C_b désignent respectivement le capital de promotion et les crédits bancaires et V le produit des ventes. Au fur et à mesure que croît le terme de gauche — les dépenses cumulées — le terme de droite doit croître

Tableau 7. *Les flux monétaires au cours d'une opération immobilière destinée à la vente*



Définition des symboles

Sur l'axe des flux

V : chiffre d'affaires global;
 M : marge;
 K : prix de revient;
 K_f : charge foncière;
 K_c : coût de la construction;
 C : capital de promotion engagé;
 $V(t)$: chiffre d'affaires cumulé;
 $K(t)$: dépenses cumulées.

Sur l'axe du temps

t_0 : achat du terrain;
 t_1 : mise en chantier;
 t_2 : fin des fondations; début des ventes;
 t_b : début du remboursement du capital de promotion par le produit des ventes;
 t_m : fin du remboursement et début de perception de la marge;
 t_3 : livraison; fin des ventes.

aussi : il apparaît donc que le capital de promotion n'est qu'un des éléments du préfinancement de l'opération ⁴.

Le problème de la maximisation du taux de profit consiste à choisir simultanément les différents éléments qui le déterminent, compte tenu d'une anticipation sur le comportement de la demande.

En effet, le taux de profit (Π) est le rapport de la marge nette (M') au capital engagé (C) par unité de temps. Si on désigne par T la durée d'immobilisation du capital de promotion exprimée en années, le taux de profit peut s'écrire ainsi :

$$\Pi = \frac{M'}{C T}$$

Il apparaît que les trois variables qui définissent Π sont liées entre elles.

La durée d'immobilisation du capital (T) se décompose en effet en plusieurs éléments, sur lesquels le promoteur peut agir à des degrés variables :

$$T = (t_0, t_1) + (t_1, t_2) + (t_2, t_m).$$

La période qui s'écoule de l'achat du terrain à la mise en chantier (t_0, t_1) dépend en toute hypothèse du délai d'obtention des autorisations administratives, mais aussi de la politique d'acquisitions foncières propre à chaque type de promoteur. Dans l'hypothèse où le promoteur n'adopte pas une politique de rétention volontaire du terrain, on peut supposer que cet élément est une donnée autonome ⁵. Il en est de même de la période qui sépare la mise en chantier de la fin des fondations (t_1, t_2), et qui constitue un paramètre technique. Par contre, le délai qui sépare le début des ventes du remboursement intégral du capital engagé (t_2, t_m) est une fonction décroissante de la vitesse de commercialisation. Celle-ci à son tour dépend du comportement conjoncturel de la demande dans le sous-marché immobilier concerné par l'opération et du prix de vente pratiqué par le promoteur. Soit :

$$T = T(P, \mu)$$

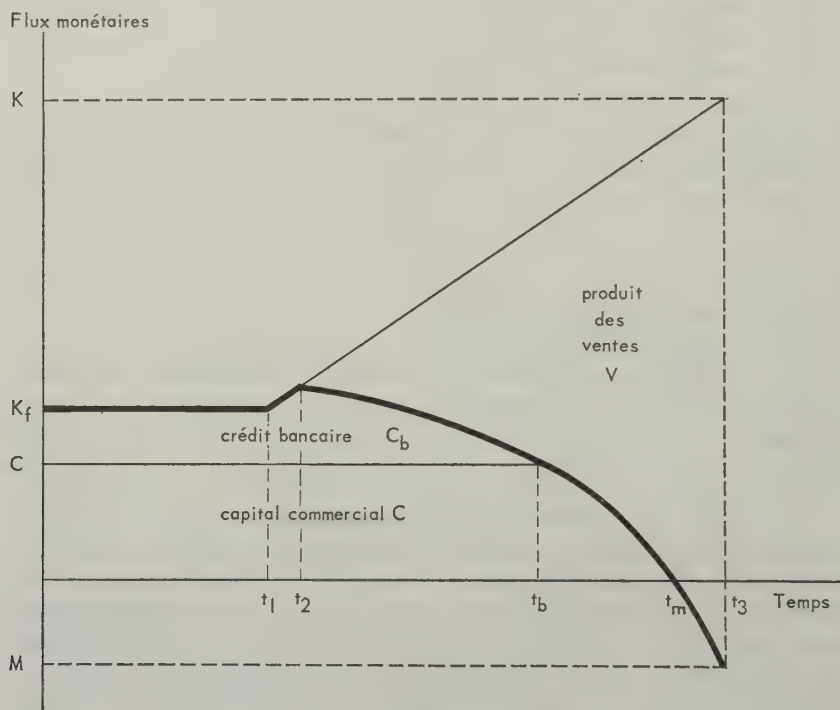
P désignant le prix de vente et μ un paramètre caractérisant l'état du marché (une élasticité — prix de la vitesse de commercialisation, par exemple).

Par conséquent, lorsque le promoteur détermine son prix, il fait une hypothèse sur la durée d'immobilisation du capital. A coûts égaux (K),

4. La combinaison variable des éléments de préfinancement apparaît au tableau 8. L'expression de l'équilibre emplois/ressources au moment (t_3) est le bilan final de l'opération.

5. Hypothèse admissible pour le présent développement qui a pour objet la tactique au niveau de l'opération et non la stratégie d'ensemble du promoteur.

Tableau 8. Les besoins de préfinancement



L'équilibre des ressources et des emplois

Période	Emplois	Ressources
(t_0, t_1)	K_f	$= C_b + C$
(t_1, t_2)	$K_f + K_c$	$= C_b + C$
(t_2, t_b)	$K_f + K_c$	$= C_b + C + V$
(t_b, t_m)	$K_f + K_c$	$= C + V$
(t_m, t_3)	$K_f + K_c + M$	$= V$

plus la marge brute (M) sera élevée, plus l'immobilisation risque d'être longue, et inversement. Ce choix n'est donc pas sans conséquences sur le montant du découvert et, par conséquent, sur le total des intérêts qui seront versés à la banque (I), et par conséquent sur la marge nette de charges financières (M') :

$$M' = M - I = P - K - I.$$

Les charges financières dépendent, bien entendu, du montant du crédit utilisé (C_b) et de sa durée ($T_b = t_0, t_b$) ainsi que du taux de l'intérêt (i) :

$$I = i C_b T_b.$$

Comme C_b et T_b sont déterminés par différence entre les coûts (K) et les autres ressources (C, V) on peut écrire :

$$I = i C_b (K, C, P, \mu) T_b (K, C, P, \mu).$$

Ces remarques aboutissent à une nouvelle expression du taux de profit :

$$\Pi = \frac{M - I}{C T}$$

soit :

$$\Pi = \frac{P - K - i C_b (K, C, P, \mu) T_b (K, C, P, \mu)}{C T (P, \mu)}$$

Les variables indépendantes sur lesquelles le promoteur et les financiers sont susceptibles de jouer sont donc : le *prix*, le *coût*, le *capital engagé*. Les autres éléments sont des paramètres, ainsi que la forme des fonctions, définie par l'état du marché.

La détermination des *coûts* s'opère de façon complexe : le prix final étant fixé en fonction de la clientèle visée compte tenu de la localisation et de l'état du marché, la nature des prestations s'en déduit avec une relative précision et par conséquent le coût de construction⁶. Compte tenu du prix final (ou chiffre d'affaires), d'une prévision sur la durée d'immobilisation d'un volume de capital donné, une marge bénéficiaire minimale est fixée qui assure au capital un taux de profit minimal admissible : ce « calcul à rebours » détermine la charge foncière maximale admissible. Selon la situation du sous-marché foncier concerné, la charge foncière effective pourra être égale ou inférieure⁷. Les coûts ne sont donc guère susceptibles de varier dans des proportions très importantes, à moins que le promoteur ne bénéficie d'un surprofit foncier qui viendra intégralement s'ajouter à la marge.

Le *prix* apparaît donc comme une variable stratégique : son choix détermine à la fois la marge et la durée d'immobilisation — dans des conditions d'incertitude. Choisi trop élevé, l'allongement de l'immobilisation compensera, et au-delà, l'augmentation de la valeur absolue de la marge. Choisi trop bas, le raccourcissement de l'immobilisation risque de ne pas compenser la diminution de la marge. Il semble que les

6. On néglige donc ici la hausse possible du coût effectif au-delà des prévisions initiales. Dans la mesure où les diverses formes de vente en cours de construction peuvent comporter une clause d'indexation d'une fraction du prix de vente sur un indice des coûts de construction, cette simplification peut être admissible.

7. Ce problème sera examiné plus en détail dans le chapitre 5, section I.

promoteurs s'accordent sur une « bonne » vitesse de commercialisation, qui permet d'avoir vendu l'ensemble des logements au moment de la livraison et jusqu'à six mois après cette date.

Le *capital* de promotion engagé peut être plus ou moins important : un capital élevé permet d'éviter le recours à un crédit relais et la diminution corrélative de la marge nette ; un capital faible, par contre, conduit à un rendement plus élevé à marge égale. Étant donné qu'en toute hypothèse le taux de l'intérêt reste inférieur au taux de profit normal du capital de promotion, il semble que les porteurs de ce capital tendent à minimiser le volume de leurs immobilisations⁸ : les banques, cependant, exigent qu'au moins 20 % du prix de revient prévisionnel soit financé par les capitaux propres des financiers d'origine. Cette norme, fixée pour des raisons évidentes de minimisation du risque, correspond par ailleurs à une pratique assez répandue. Les promoteurs font habituellement financer l'achat du terrain par le « tour de table » : la durée de la période au cours de laquelle le terrain est gardé en portefeuille est ainsi rendue plus souple, dans la mesure où les fonds utilisés à son acquisition, s'ils ont un coût d'opportunité, n'ont de cette façon pas de coût réel.

Il apparaît donc que diverses tactiques sont possibles pour maximiser le taux de profit. Ceci explique que des logements de niveau de prix très divers aient pu être financés par le capital de promotion privé qui requiert, quels que soient ses emplois, un taux de profit minimal.

Ainsi, les financiers utilisant les prêts spéciaux du Crédit foncier voient leur marge plafonnée en pourcentage du prix de revient. Mais en même temps, les crédits-relais sont consentis dans des conditions favorables et pour une proportion élevée du prix de revient, tandis que les conditions du prêt aux acquéreurs permettent de s'adresser à une clientèle plus large, et en général, d'augmenter la vitesse d'écoulement du produit. La tactique ici adoptée est : marge faible, capital faible, durée d'immobilisation faible.

A l'autre extrême, les financiers de logements de luxe peuvent prélever une marge très forte, mais doivent en contrepartie faire appel à des crédits bancaires privés coûteux et, si la vitesse de commercialisation

8. C'est du moins le seul comportement rationnel si l'on s'attache à une opération isolée. Si, en théorie, il est toujours plus rentable de répartir un volume de capital donné sur le plus grand nombre d'opérations possibles, d'autres considérations peuvent amener à investir dans une opération particulière un montant supérieur au plancher indiqué, notamment lorsque d'autres possibilités concrètes d'investir dans des conditions optimales font temporairement ou durablement défaut, en particulier faute de terrains opérationnels disponibles en quantité suffisante. Les solutions adoptées divergeront notamment selon que le promoteur est un pur prestataire de services devant assurer à chaque opération une rentabilité maximale, ou une société de capitaux devant assurer l'utilisation optimale de l'ensemble de ses fonds propres.

s'avère faible et les banques par conséquent réticentes à augmenter le découvert, avancer des fonds plus importants. La tactique adoptée est alors : marge élevée, capital plus élevé, durée d'immobilisation plus grande.

Il apparaît donc que les variables indépendantes susceptibles de déterminer les *choix du capital de promotion* entre les différents sous-marchés immobiliers sont de deux ordres : d'une part, les conditions du crédit public et privé aux promoteurs, qui déterminent le montant des capitaux nécessaires ; d'autre part, la tension relative de ces sous-marchés, elle-même liée entre autres choses aux conditions du crédit public et privé aux acquéreurs, qui détermine la durée d'immobilisation des capitaux.

Par contre, les *choix des promoteurs* sont plus complexes. A l'intérieur d'une tendance générale déterminée par les taux de profit relatifs, ils choisissent les opérations qu'ils réaliseront en fonction de leurs caractéristiques internes propres. Si à un moment donné, une grande opération « sociale » périphérique et une petite opération centrale de bon confort sont susceptibles de procurer l'une et l'autre une rentabilité convenable, le choix du promoteur dépendra de sa position dans les circuits de financement et du mode spécifique d'articulation des fonctions au sein de son organisation. En d'autres termes, c'est le *type* du promoteur qui déterminera la stratégie de maximisation du profit à l'intérieur des possibilités tactiques ouvertes par les conditions commerciales et financières.

II. LES POSITIONS DANS LE SYSTÈME DES FINANCEMENTS

Nous avons proposé une définition du promoteur immobilier comme support d'une fonction économique qui apparaît dans une structure historiquement déterminée de la production immobilière : celle où un capital immobilier de circulation spécifique vient assurer le financement de la période de production.

C'est pourquoi le système des promoteurs immobiliers est structuré par le système des financements, ou système de capital de circulation de la marchandise logement. Parmi les éléments de ce système dominant les détenteurs du capital de promotion, qui sont tous des agents capitalistes, mais se diversifient selon leur nature sociale concrète. Certes, tous ces agents obéissent à une même logique générale de maximisation du profit. On a déjà montré qu'ils peuvent adopter plusieurs tactiques différentes pour atteindre cet objectif : selon les contraintes qui déli-

Tableau 9. Répartition du capital social des promoteurs indépendants

Promoteur 05. Répartition du capital de 1957 à 1962					(%)	
M.	A	négociant en céréales			49,40	
M.	A	négociant en céréales, frère du précédent			49,40	
M.	B				1,20	
Promoteur 06. Répartition du capital de 1959 à 1966						
			1959	1964	1965	1966
			(%)	(%)	(%)	(%)
M.	A	négociant en textiles	26,00	—	—	—
M.	B		25,00	—	—	—
M.	C	neveu de M. A	25,00	25,00	65,00	95,25
M ^{me}	C	épouse de M. C	24,00	24,00	10,00	0,83
M.	D	beau-père de M. C	—	51,00	10,00	1,75
M.	E		—	—	5,00	1,33
M.	F	beau-frère de M. C	—	—	5,00	0,42
M ^{ma}	F	épouse de M. F, sœur de M. C	—	—	4,00	0,33
M.	G	directeur financier de la société	—	—	1,00	0,08
Promoteur 09. Répartition du capital de 1953 à 1960						
			1953	1955	1960	
			(%)	(%)	(%)	(%)
M.	A	architecte	51,00	50,96	51,00	
M.	A	architecte, fils du précédent	35,00	31,73	34,20	
M.	A	parent des précédents	14,00	13,36	14,00	
M.	B		—	0,96	0,20	
M.	C		—	0,96	0,20	
M.	D		—	0,96	0,20	
M.	E		—	0,96	0,20	
Promoteur 19. Répartition du capital de 1963 à aujourd'hui (1970)					(%)	
M ^{me}	A				91,00	
M.	A	époux de la précédente			2,00	
M ^{me}	B	professeur de musique			2,00	
M ^{lle}	C	secrétaire			1,00	
M ^{me}	D				1,00	
M.	E	médecin			1,00	
M.	F	monteur électricien			1,00	
M.	G	industriel			1,00	
Promoteur 22. Répartition du capital de 1960 à 1965						
			1960	1962		
			(%)	(%)		
M.	A	négociant en textiles	17,00	22,60		
M.	B	ingénieur	5,00	5,00		
Société d'import-export de textiles, affaire personnelle de M. A			8,00	2,40		
M.	C	négociant	69,83	69,81		
Société d'import-export de textiles			0,07	0,09		
M.	C	représentant, parent du précédent	0,07	0,02		
M.	D	administrateur de société	0,03	0,01		
M.	E	architecte	—	0,07		

mitent leurs possibilités d'action, l'une ou l'autre tactique sera adoptée. Ces contraintes sont les corollaires de leur nature sociale qui détermine le volume des capitaux disponibles, la durée d'immobilisation souhaitée, voire même la rentabilité minimale admissible, qui peut varier selon les possibilités alternatives d'utilisation de ces capitaux.

La différenciation des financements privés nous conduit donc à construire un système où la position de chaque promoteur sera définie par la conjonction de deux variables : quel capital le *contrôle* ? Quel capital *l'utilise* comme canal d'investissement ? La première variable sera étudiée par une analyse de la répartition du capital de la société promotrice ; la seconde par une analyse du financement des opérations.

1. LES PROMOTEURS « INDÉPENDANTS »

1.1. Définition de la catégorie (*analyse du capital social*)

Une des caractéristiques majeures de la profession de promoteur en France, est sans doute la prédominance numérique des sociétés dont les propriétaires sont des personnes physiques. Ce qui est vrai des promoteurs privés dans leur ensemble l'est encore d'un échantillon constitué des plus grands promoteurs parisiens⁹. Les affaires de famille sont la règle, les filiales des groupes financiers l'exception.

Cette situation est un héritage. Depuis le début des années 50, la nature des financements immobiliers a permis à des organismes disposant de fonds propres peu importants de se multiplier : le volume des capitaux nécessaires au préfinancement de la construction se trouvait en effet considérablement réduit par l'importance des aides de l'État et la forte tension du marché immobilier qui conduisait les acquéreurs à acheter « sur plans ». De cette masse de petits promoteurs, certains ont émergé et ont progressivement pris une importance qui les classe au niveau des organismes de promotion créés dans la période suivante par les groupes financiers.

Nous parlerons de promoteurs « indépendants » chaque fois que le capital de la société de promotion est détenu intégralement par des personnes physiques. Cette indépendance peut être à certains égards considérée comme formelle : l'évolution des financements, analysée plus loin, est caractérisée par une intervention croissante de personnes

9. Cet échantillon comprend 33 promoteurs privés, parmi lesquels on compte 19 sociétés dont le capital est détenu exclusivement par des personnes physiques à l'origine de la société ; au cours de la période étudiée, 7 d'entre eux passent sous le contrôle de personnes morales.

morales dont le pouvoir de négociation avec le promoteur est sans doute bien supérieur à celui dont disposent des particuliers désireux de financer ses programmes. L'importance prise par les organismes bancaires dans le financement de la construction va croissant : qu'il s'agisse d'obtenir des crédits-relais ou une garantie de bon achèvement des travaux, le promoteur « indépendant » doit se soumettre à un contrôle de son partenaire financier.

Néanmoins, on peut parler de promoteurs « indépendants » dans la mesure où la société de promotion reste sous le contrôle direct de l'« entrepreneur » qui la possède et qui l'anime. On peut caractériser la répartition du capital de ces sociétés par les traits suivants¹⁰ :

- concentration des actions entre les mains d'un individu qui peut être un professionnel de l'immobilier aussi bien qu'un homme d'affaires issu d'autres secteurs économiques, mais qui apparaît généralement comme l'animateur effectif de la société ;
- dans certains cas, distribution des actions à l'intérieur de la famille du principal dirigeant, la société demeurant un bien patrimonial ;
- dans certains cas, intéressement de certains collaborateurs salariés par une participation symbolique.

1.2. *Différenciation de la catégorie (analyse du financement des programmes)*

Qu'il s'agisse de leur capital social ou de leurs réserves, l'assiette financière des sociétés de promotion indépendantes est faible par rapport au volume des fonds nécessaires au préfinancement des opérations immobilières. Ces promoteurs apparaissent par conséquent comme des prestataires de services qui font appel à des capitalistes extérieurs.

Cette proposition demande cependant à être nuancée : il arrive fréquemment, en particulier dans les périodes d'écoulement rapide du produit, que certaines facilités de trésorerie leur permettent d'arrêter un terrain pour leur propre compte, voire de pousser assez loin les études préliminaires avant d'avoir réuni le « tour de table » nécessaire à la poursuite de l'opération. Il arrive aussi que certaines sociétés maintiennent une participation symbolique (de 1 à 5 %) dans le capital des Sociétés civiles immobilières. Mais pour l'essentiel, le capital doit être constitué par des tiers.

10. Illustrés par les exemples qui figurent au tableau 9.

Parmi ceux-ci une distinction peut être établie selon deux critères.

- Les souscripteurs d'origine peuvent être détenteurs de capitaux personnels ou familiaux s'il s'agit de personnes physiques, ou de capitaux « sociaux » s'il s'agit de personnes morales. Nous parlerons de *capital patrimonial* dans le premier cas, de *capital financier* dans le second¹¹. La différence s'estompe dans certains cas, lorsque les personnes physiques concernées apparaissent, par l'importance de leur patrimoine et leur champ d'activité, comme de quasi-institutions. Nous faisons l'hypothèse que, même dans ce cas limite, le mode de gestion du capital individuel doit différer sensiblement d'une gestion de pôle d'accumulation capitaliste.
- D'autre part, le capital peut provenir de *tiers étrangers à l'entreprise de promotion*, ou des *actionnaires et dirigeants* de celle-ci, en tant que personnes physiques. Dans les deux cas, les fonds appartiennent juridiquement à des tiers ; mais le mode de constitution du « tour de table » est sensiblement différent.

Puisque par définition, les personnes morales constituent des tiers par rapport à une société de promotion « indépendante », nous retiendrons trois modes de financement distincts, qui peuvent bien entendu se combiner au sein d'une même opération et varier de l'une à l'autre. De ce point de vue, il apparaît des différences systématiques selon les promoteurs, ce qui nous permet d'effectuer une première partition de l'ensemble des promoteurs indépendants¹².

11. Ces termes sont définis plus haut. Cf. chapitre premier, section II, paragraphe 1.2.

12. Nous avons eu la possibilité de recueillir auprès du Centre national d'information pour la protection des candidats à la construction (CNIP), des informations sur les porteurs de parts ou d'actions des Sociétés civiles immobilières en consultant les *statuts* de celles-ci. Sur un total de 644 opérations entreprises par 33 promoteurs privés dans la Région parisienne de 1957 à 1967, la liste complète des souscripteurs d'origine a pu être établie dans 226 cas, et des informations plus lacunaires dans 83 cas. Au total, le financement de 48 % des opérations retenues dans l'échantillon a donc été examiné. Ce « taux de couverture » varie sensiblement suivant les cas, comme le fait apparaître la distribution des promoteurs de l'échantillon selon ce critère :

« Taux de couverture » *	0-10	10-25	25-50	50-75	75-90	90-100	Total
<i>n</i>	4	2	10	6	5	6	33

* Borne supérieure incluse.

L'ensemble des promoteurs a cependant pu être classé dans la typologie grâce à des informations recueillies par entretiens auprès des promoteurs eux-mêmes et d'experts qualifiés dans ce domaine.

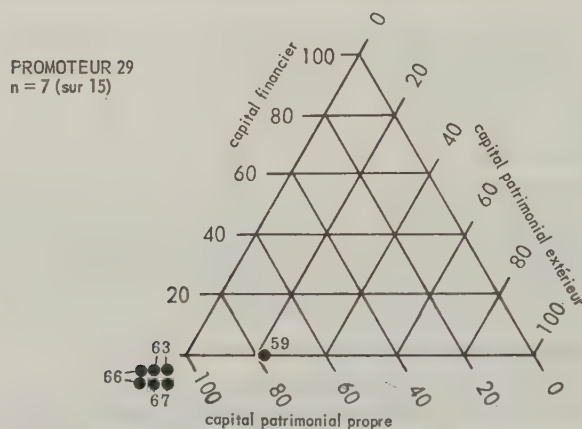
Tableau 10. *Financement des promoteurs indépendants*

Fig. 1. Dominance du capital patrimonial propre, promoteur 29

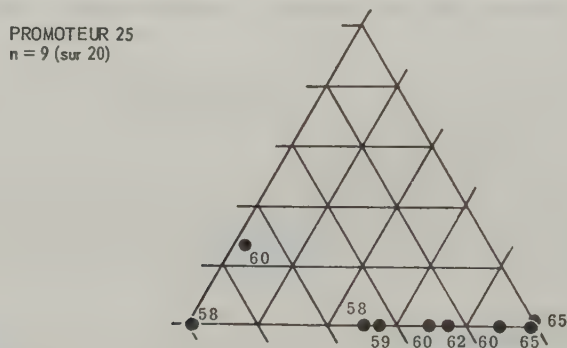


Fig. 2. Concours du capital patrimonial propre et du capital patrimonial extérieur (sans répartition des opérations), promoteur 25

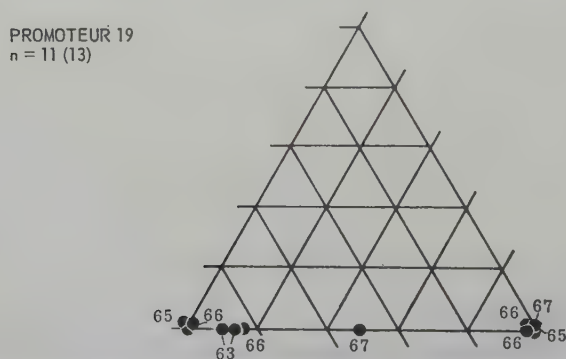


Fig. 3. Concours du capital patrimonial propre et du capital patrimonial extérieur (avec répartition des opérations), promoteur 19

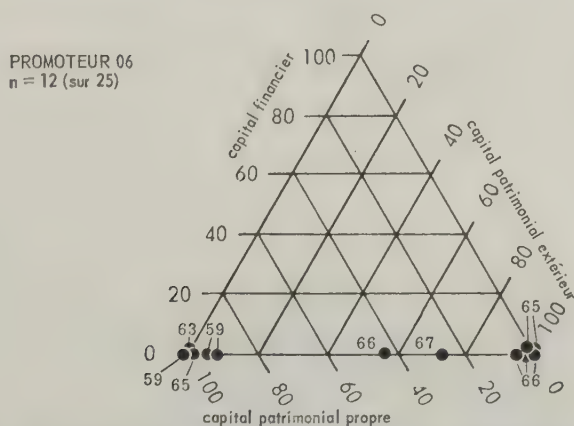
Tableau 10 bis. *Financement des promoteurs indépendants*

Fig. 4. Passage du capital patrimonial propre au capital patrimonial extérieur, promoteur 06

PROMOTEUR 05
n = 9 (sur 26)

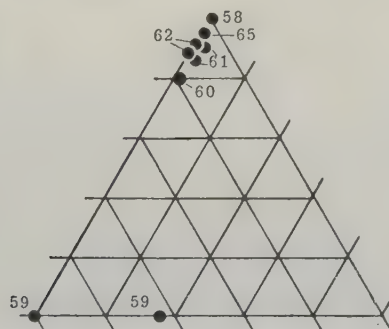


Fig. 5. Passage du capital patrimonial propre au capital financier, promoteur 05

PROMOTEUR 08
n = 13 (sur 23)

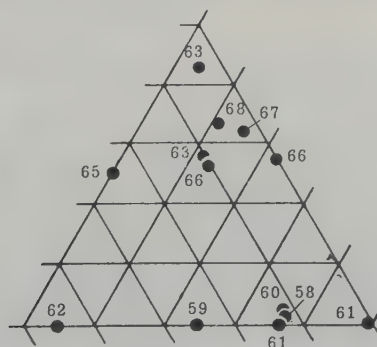


Fig. 6. Passage d'une dominance des capitaux patrimoniaux à une dominance du capital financier, promoteur 08

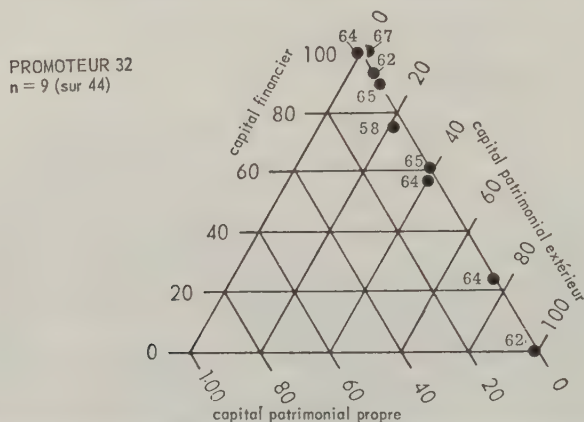
Tableau 10 ter. *Financement des promoteurs indépendants*

Fig. 7. Prestataires de services. Financement mixte à dominante de capital financier, promoteur 32

PROMOTEUR 31
n = 15 (sur 61)

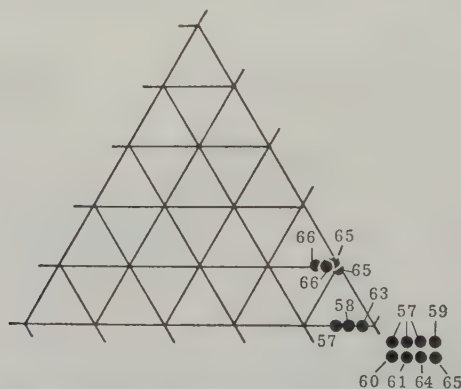


Fig. 8. Prestataire de services. Passage à une participation plafonnée du capital financier, promoteur 31

PROMOTEUR 17
n = 8 (sur 19)

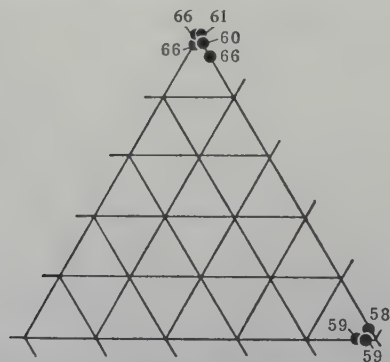


Fig. 9. Prestataire de services. Passage du capital patrimonial au capital financier, promoteur 17

Tableau 10 quater. Financement des promoteurs indépendants

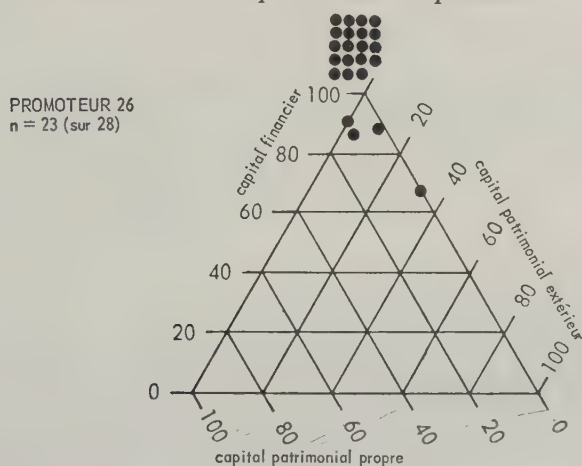


Fig. 10. Prestataire de services. Dominance du capital financier, promoteur 26

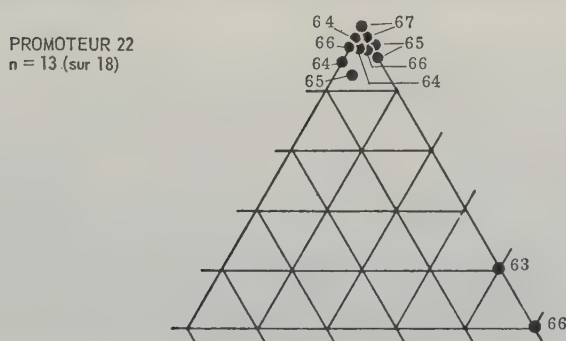


Fig. 11. Prestataire de services. Dominance du capital financier, promoteur 22

a) Financement par le capital patrimonial propre du promoteur

Dans ce cas, la société promotrice n'est pur prestataire de services qu'en apparence : en réalité, elle a été constituée comme support d'opérations d'investissement de ses propres actionnaires.

Son caractère d'instrument est mis en évidence par l'absence complète d'autofinancement : à chaque opération, les dirigeants, ou des prête-noms selon les conditions juridiques et fiscales du moment, investissent des fonds qu'ils retirent lorsque la commercialisation est terminée¹³.

13. « C'était une création de Monsieur (X), qui a commencé le métier de promoteur avec des capitaux familiaux. Il travaillait un peu comme un artisan, il mettait un

Selon les circonstances, les fonds seront réinvestis dans un nouveau programme, ou la société sera mise en sommeil. Ce mode de financement est caractéristique de sociétés familiales qui sont utilisées comme moyen de faire fructifier un patrimoine qui sera utilisé dans l'immobilier tant que les conditions seront favorables à cet investissement. Dans les cas les plus purs, les capitaux investis proviennent en totalité du promoteur¹⁴.

Il est plus fréquent de voir cette catégorie de sociétés faire appel à des capitaux patrimoniaux extérieurs. Cette pratique peut être utilisée pour faire fonctionner la société dans un moment où ses propriétaires manquent de disponibilités¹⁵; cette perspective a parfois pour corollaire une répartition des programmes, certains étant intégralement financés par le promoteur, d'autres « montés » pour le compte de tiers¹⁶. Dans d'autres cas, le promoteur s'associera systématiquement à d'autres personnes physiques, répartissant ainsi les charges et les risques¹⁷.

Quelle que soit la solution adoptée l'appel au capital patrimonial extérieur permet à la société de fonctionner au-delà des limites qu'imposeraient les seules disponibilités de son propriétaire¹⁸. Le caractère

peu d'argent de lui-même ou de sa famille et de ses amis et il faisait une opération de construction; et puis, lorsque l'opération était bouclée et qu'il avait récupéré son capital, il en faisait une autre et ainsi de suite » (Entretien. Promoteur 09).

14. Cf. tableau 10, figure 1. Chaque point représente sur le graphique une opération dont l'année de mise en chantier est indiquée. Ont été classés dans la catégorie capitaux patrimoniaux les souscripteurs personnes physiques; lorsque ceux-ci sont les actionnaires de la société de promotion, ou leur famille, ou des membres de la direction générale, ils ont été classés dans la catégorie capitaux propres. Il est précisé le nombre total d'opérations réalisées par le promoteur en Région parisienne de 1957 à 1967 ainsi que le nombre d'opérations pour lesquelles l'information sur les financiers d'origine a été disponible.

15 « Nous travaillons très souvent aussi pour des capitaux qu'on nous apporte. Un certain nombre de capitalistes — ne le prenez pas au mauvais sens du terme: ce sont des gens qui ont de l'argent et préfèrent réaliser une opération immobilière — nous confient leur argent et nous disent: « jusqu'à un million, vous pouvez me présenter une opération immobilière que je ferai ». Et nous travaillons dans ces conditions en tant que prestataires de services, aux honoraires. Si nous avons des capitaux disponibles, on ne demande rien à personne. Lorsque le vendeur du terrain veut être payé en appartements, nous ne demandons rien à personne. Quand nous n'avons ni capitaux disponibles, ni le terrain en apport, nous recherchons des capitaux extérieurs, soit par un seul capitaliste, soit par un tour de table de capitalistes. Mais nous ne le souhaitons pas. Nous sommes toujours prêts à investir. » (Entretien. Promoteur 19.)

16. Cf. tableau 10, figure 3.

17. Cf. tableau 10, figure 2.

18. Ces limites sont simplement déplacées, mais plus que proportionnellement aux apports de capitaux extérieurs: un plus grand volume de « fonds propres » entraîne un gonflement du crédit accessible. « Vos fonds propres, c'est vous à titre personnel, ou vos sociétés, ou vos amis, ou les gens avec lesquels vous travaillez

instrumental de l'organisation ne disparaît pas pour autant, puisqu'il s'agit seulement d'entretenir l'instrument pendant les périodes où on ne l'utilise pas en propre.

Notre échantillon est peu représentatif de cette catégorie de promoteurs dans la mesure où elle est probablement beaucoup plus répandue chez les petits que chez les grands. Le biais introduit par le critère de sélection appliqué fait apparaître cette catégorie comme peu stable : dans la plupart des cas, la croissance de l'organisme passe par l'abandon de son caractère familial. Ou bien il devient véritablement prestataire de services pour le compte de personnes physiques¹⁹ ou morales²⁰, ou bien il continue à servir à l'investissement du patrimoine, mais en élargissant à ce point les sources de financement que la société change de caractère : si les personnes physiques extérieures ne suffisent plus, on fera appel au capital financier²¹. On peut penser que cet élargissement entraîne une modification sensible des conditions d'action du promoteur, dans la mesure où les groupes financiers suivent de près l'activité de

traditionnellement. Ça a une limite. A un moment donné, vous avez autour de vous un nombre d'investisseurs donné, et comme on ne travaille pas en Bourse avec des augmentations de capital pour ramasser des fonds, mais avec des gens que l'on connaît et des relations à titre plus ou moins personnel, il y a une limite... Tout groupe de promotion a, à tout moment, une limite donnée par ses fonds propres et son crédit. On travaille avec cette limite qui varie tout le temps. Si on fait de bonnes affaires, on fait de plus en plus confiance, on a de plus en plus de fonds propres, on augmente ses moyens de fabrication, donc ses moyens de fonds propres et de crédit, on peut faire de plus en plus d'affaires. Si on travaille mal, on perd de l'argent, on ne vous fait plus confiance, les associés vous quittent, les banques ne vous prêtent plus, ça se rétrécit. » (Entretien. Promoteur 35.) Le tableau 11 illustre ces propos en montrant les relations d'affaires formalisées que peut entretenir le promoteur et ses associés financiers. Le cas, un peu particulier, fait intervenir de grands capitalistes.

19. Cf. tableau 10 *bis*, figure 4.

20. Cf. tableau 10 *bis*, figure 5.

21. Cf. tableau 10 *bis*, figure 6. Le caractère mixte des financements ne doit pas masquer la dominance du capital financier :

« Notre société est une société de services, non une société d'investissement. On prend des participations dans certaines de nos opérations. On les prend même assez systématiquement : nous faisons partie du tour de table. Nous engageons donc un peu de fonds propres dans les opérations, mais pas de façon massive. Nous sommes d'abord prestataires de services... Autrefois, il y avait pas mal de particuliers qui s'intéressaient à nos opérations... Maintenant il y a les banques, les compagnies d'assurances... Il fut un temps, au moment où la construction était florissante, où ça allait jusqu'au pharmacien. Il y a encore maintenant ceux que j'appelle des quasi-particuliers, c'est-à-dire des gens qui ont un patrimoine suffisant à utiliser pour que cela devienne une institution. C'est encore quelque chose qui existe. Mais la plus grosse part est assurée par des organismes dont la vocation est de placer de l'argent, c'est-à-dire d'abord les banques. » (Entretien. Promoteur 08.)

leur prestataire de services. Ce contrôle marque la fin du fonctionnement familial de l'organisme. Dans plusieurs cas étudiés, l'appel au capital financier s'accompagne à brève échéance d'une prise de participation de celui-ci dans la société de promotion elle-même.

b) *Financement par le capital patrimonial extérieur*

Nettement distincts de la catégorie précédente, d'autres promoteurs indépendants jouent exclusivement le rôle de prestataires de services. La société de promotion n'est plus un instrument d'investissement pour ses propriétaires, mais un appareil technique ou commercial qui doit rechercher à l'extérieur ses commanditaires. Son capital propre, d'un montant limité, est employé à faire fonctionner l'organisation; par conséquent la marge bénéficiaire des programmes lui échappe et ne procure aucune possibilité de croissance interne. Le promoteur dépend entièrement des tiers susceptibles de financer son activité ²².

Une partie des prestataires de services qui figure dans l'échantillon a exclusivement recours, à l'origine, aux capitaux patrimoniaux. Le déroulement d'une opération se présente donc ainsi: le promoteur, dans les limites des possibilités foncières disponibles et de sa « capacité de production », détient en permanence un ou plusieurs projets de construction, comprenant un terrain pressenti, souvent un permis de construire, dans tous les cas des études préliminaires et notamment une estimation des coûts. Ces projets sont proposés à des partenaires qui en assureront le financement. Les capitaux une fois rassemblés, le promoteur assure le « montage » juridique et financier de l'opération, et selon les cas, sa conception technique, la surveillance des travaux et la vente.

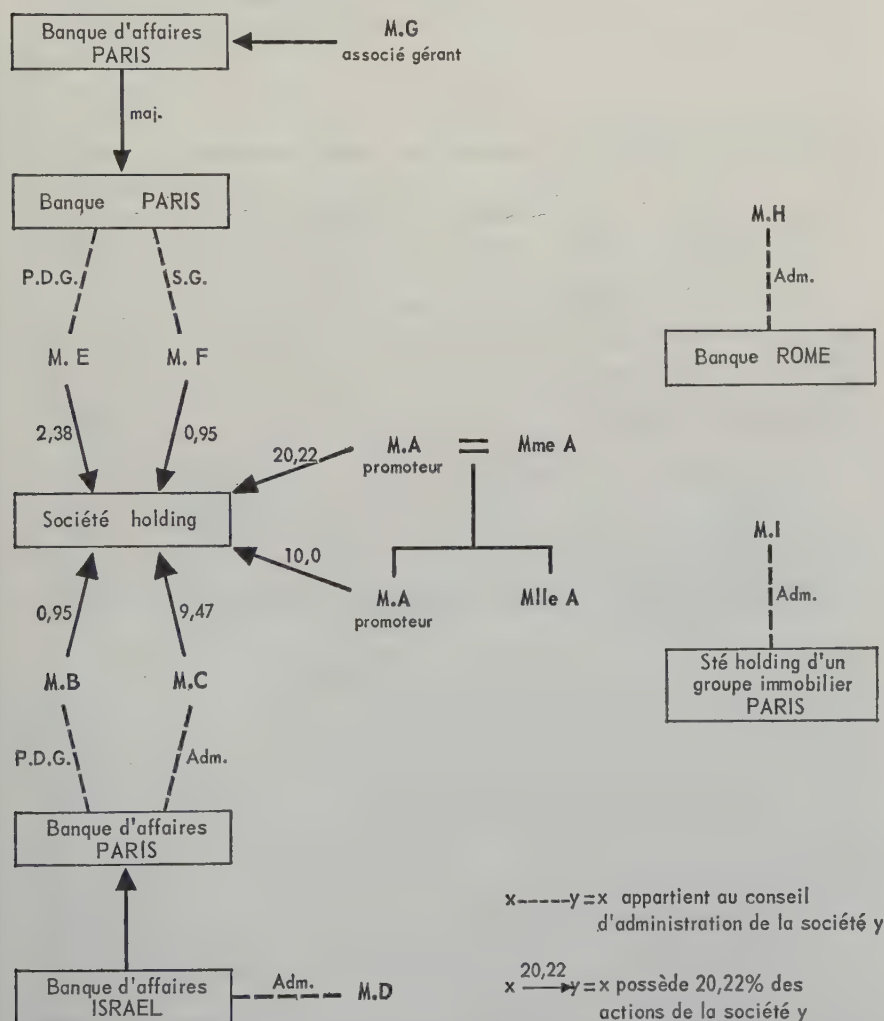
Il lui faut donc rassembler, pour chaque opération, un « tour de table ». S'il s'agit de personnes physiques, on compte couramment de

22. « Nous sommes une entreprise de promotion, mais en fait, nous ne manions pas de capitaux qui soient produits par nous. Nous sommes contraints de faire appel à des gens qui sont spécialisés dans la fourniture de capitaux. Dans les opérations que nous montons, nous n'avons qu'une participation symbolique. Nous ne sommes pas du tout un producteur comme un fabricant d'automobiles. » (Entretien. Promoteur 09.)

L'allusion à la production automobile nous semble significative de la perception qu'ont de leur position les « purs » prestataires de services. Ce modèle de l'entreprise industrielle semble une référence obligée lorsqu'un promoteur théorise son activité. Les sociétés de services insistent sur l'absence d'accumulation interne de capital; les sociétés qui engagent dans leur activité des fonds propres (sociaux ou patrimoniaux) insistent sur le problème de l'approvisionnement en matière première « terrains » si différent de l'approvisionnement en tôles; quant aux filiales de banques s'autofinçant, elles proposent rarement d'elles-mêmes la comparaison. Moins l'analogie avec le modèle de la rationalité industrielle est pertinente, plus la référence au modèle est obligée.

dix à vingt souscripteurs d'origine, et jusqu'à une cinquantaine dans les plus importantes opérations. Dans certains cas, et la pratique est systématique chez certains promoteurs, on tentera d'intéresser au programme le propriétaire du terrain lui-même, qui apportera sa parcelle en échange de parts ou d'actions de la société de construction, qu'il pourra conserver

Tableau 11. Les capitaux patrimoniaux rassemblés par un réseau d'affaires



Les lettres majuscules en gras désignent les financiers d'origine d'une opération immobilière de 893 logements, mise en chantier en 1962. Le schéma indique leurs relations d'affaires formalisées

sous la forme d'appartements ou bien revendre aux acquéreurs. Les autres partenaires de l'opération de construction sont aussi pressentis, notamment l'entrepreneur de bâtiment et l'architecte. Leurs apports en « nature » diminuent d'autant le volume de capital qui doit être recherché à l'extérieur.

L'activité du promoteur repose sur un réseau de relations soigneusement entretenu et étendu. Les associés changent d'un programme à l'autre, bien qu'on rencontre souvent le même petit capitaliste dans plusieurs programmes successifs, le produit de la première opération étant réinvesti dans la suivante.

Tableau 12. Profession des porteurs du capital patrimonial

Partenaires de l'opération de construction : 14 (soit 5,9%)

Propriétaire du terrain	7	(3,0)
Architecte	2	(0,8)
Entrepreneur du bâtiment	5	(2,1)

Entrepreneurs (petits ou moyens) : 58 (soit 24,5%)

Industriels	19	(8,0)
Commerçants, négociants	23	(9,7)
Exploitants agricoles	16	(6,8)

Membres des professions libérales : 31 (soit 13,0%)

Médecins	7	(3,0)
Pharmaciens	4	(1,7)
Avocats, avoués	3	(1,2)
Notaires	2	(0,8)
Autres (décorateurs, comédiens, conseil fiscal, agents de change, etc)	15	(6,3)

Cadres supérieurs : 78 (soit 33,0%)

Administrateurs, PDG, DG, gérants, etc.	36	(15,2)
Ingénieurs	27	(11,4)
Officiers supérieurs	6	(2,6)
Hauts fonctionnaires civils	6	(2,6)
Autres (cadre bancaire, expert comptable, etc.)	3	(1,2)

Divers : 56 (soit 23,6%)

Retraités	3	(1,2)
Femmes sans profession	19	(8,0)
Cadres moyens (représentants, attachés commerciaux, chefs de service)	14	(6,0)
Employés (secrétaires)	11	(4,7)
Techniciens (agents techniques)	4	(1,7)
Étudiants	3	(1,2)
Autres	2	(0,8)

<i>Total</i>	237	(100,0)
--------------	-----	---------

Il est possible, malgré la précarité de nos sources sur ce point, de décrire sommairement l'appartenance sociale des particuliers intervenant dans les opérations de construction²³. Toutes les couches de la bourgeoisie semblent représentées, bien qu'inégalement. Les cadres supérieurs semblent prédominer légèrement, et notamment les dirigeants de sociétés, ce qui ne peut surprendre, mais aussi les ingénieurs de toutes spécialités : la couche supérieure des cadres techniques et de gestion trouve sans doute dans l'immobilier des possibilités d'investissement rentable d'un patrimoine limité que le marché financier rémunérerait plus faiblement. La haute rentabilité, mais aussi la « transparence » d'une opération immobilière menée par un promoteur bien concret, le caractère limité et précis, la matérialité même de l'entreprise sont autant d'éléments susceptibles d'attirer un petit capital que la complexité des mécanismes boursiers peut alarmer. Ces petits entrepreneurs industriels, commerciaux, agricoles, envoyant parfois des fonds de leur ville de province, mettent au service du petit « capitaine » de l'industrie immobilière les disponibilités qu'ils n'investissent pas dans leurs propres affaires. Certains membres des professions libérales, sont aussi présents. Le montant de la mise est généralement plus limité chez les cadres moyens, symbolique chez les employés — qui se trouvent être souvent les secrétaires du promoteur.

Il semble cependant que le capital patrimonial indéfiniment rassemblé par le promoteur ne permette plus dans la plupart des cas un fonctionnement satisfaisant d'une société de promotion de quelque importance. A partir de 1960, les promoteurs prestataires de services font appel de plus en plus aux personnes morales²⁴. Cette évolution est rendue possible par l'intérêt croissant que porte le capital financier à la construc-

23. Cf. tableau 12. Toutes les personnes physiques apparaissent dans le capital d'origine des sociétés de construction, dont nous avons pu étudier les statuts, ont été comptées ensemble, quel que soit le promoteur indépendant concerné. *Ces données ne peuvent donc prétendre à la représentativité.* D'une part, les statuts ne mentionnent pas toujours les professions des souscripteurs, et rien ne nous garantit que cette omission soit aléatoire; d'autre part, la précision des indications fournies est parfois insuffisante, et son exactitude invérifiable; ensuite, aucune pondération des souscripteurs en fonction du montant de leur apport n'a pu être établie; enfin, la distribution est affectée par l'inégale représentation des divers promoteurs dans le sous-ensemble des opérations pour lesquelles l'information est disponible. Il nous semble cependant que cette liste peut indiquer des tendances générales.

24. Les données dont nous disposons ne nous permettent pas de déterminer si, à partir de cette date, on assiste à une désaffection du capital patrimonial à l'égard de l'investissement immobilier, ou une désaffection des promoteurs de notre échantillon à l'égard du capital patrimonial. La question est pourtant de grande importance pour l'analyse du système des financements en tant que tel. La plupart des observateurs soutiennent la première hypothèse.

tion immobilière à partir de cette date. Elle dépend en même temps à une nécessité ressentie par le promoteur lui-même dont la survie et la croissance dépendent toujours plus des liens noués avec les banques qui leur accorderont plus volontiers les crédits nécessaires si elles détiennent, souvent par filiales interposées, un contrôle direct sur ses opérations. Point n'est besoin ici d'analyser en détail ce processus²⁵ : rappelons simplement l'importance croissante du crédit privé aux acquéreurs, tandis que le crédit public tend à ralentir sa progression ; l'obligation imposée au promoteur d'obtenir d'un établissement financier une garantie de bon achèvement de ses programmes. Dans ce contexte, il suffit d'une difficulté de commercialisation rencontrée — avant même la récession de 1965-1968 —, ou d'une volonté de croissance pour que le promoteur se tourne vers le capital financier.

Pour certains, la combinaison du capital patrimonial des partenaires habituels et du capital financier des investisseurs institutionnels est la règle : on peut penser que les premiers interviennent en complément de participations d'un établissement financier qui n'entend ni partager le contrôle de l'opération avec un pair, ni supporter l'intégralité des risques²⁶. Dans d'autres cas, le promoteur sollicitera une participation proprement bancaire, toujours plafonnée par la banque elle-même à 10 ou 20% du capital, qui garantira l'accès au crédit²⁷. Enfin, la politique de financement du promoteur peut être radicalement modifiée et les capitaux patrimoniaux entièrement délaissés²⁸.

c) *Financement par le capital financier*

Les promoteurs prestataires de services tendent donc de plus en plus à faire appel à des capitaux de personnes morales. Un grand nombre

25. Cf. conclusion.

26. Cf. tableau 10 *ter*, figure 7.

27. Cf. tableau 10 *ter*, figure 8.

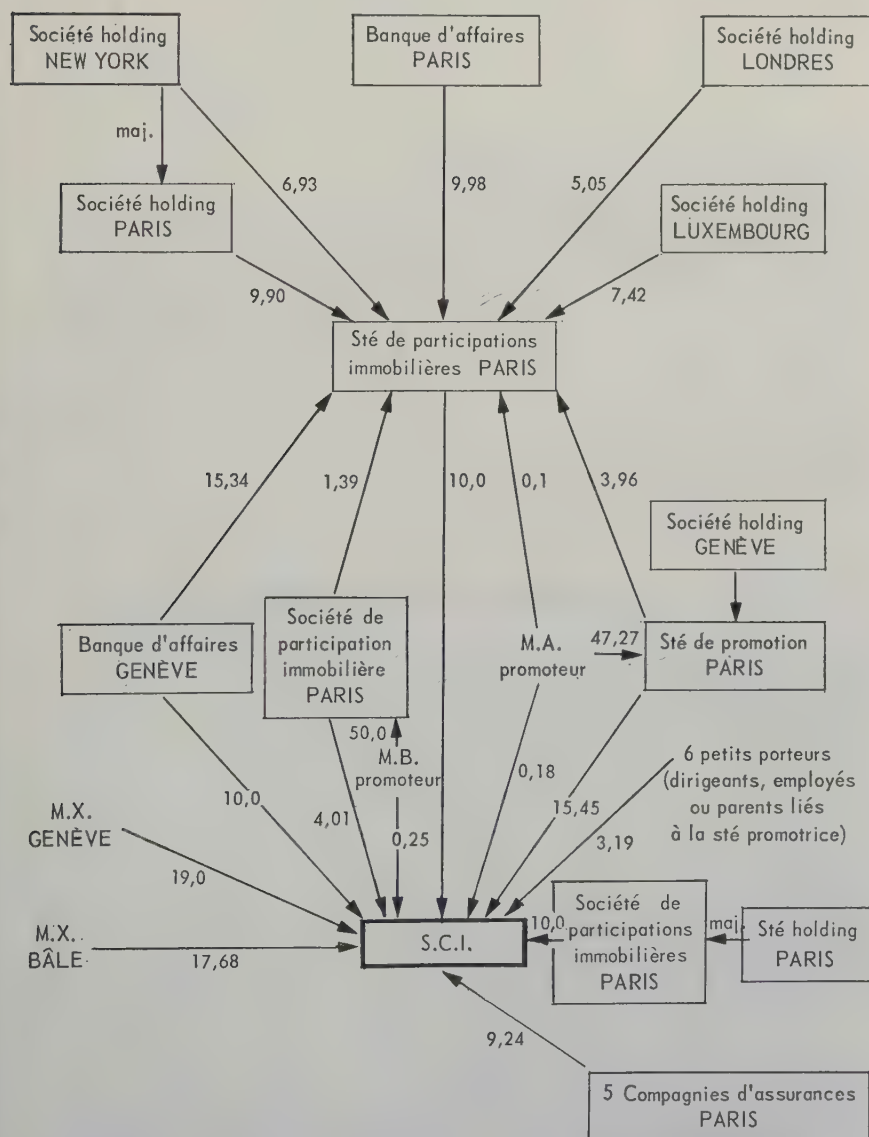
Les conséquences du recours au financement patrimonial, bancaire ou de sociétés de participations spécialisées sont sensiblement différentes :

« Quant une société de participations immobilières a participé à la formation du capital, elle nous oblige à nous soumettre à un contrôle sur le plan technique, sur le plan de la gestion, nous sommes beaucoup moins libres sur le plan de la décision... Par contre, généralement, les investisseurs individuels nous font une confiance entière. Dans ce cas, il y a un contrôle *a posteriori* : voilà ce que nous avons fait ; on leur demande une sorte de *quitus* de gestion, mais nous sommes totalement libres pendant tout le montage et la réalisation du programme... Pour ce qui est des banques, ce n'est pas la même chose : si une banque veut bien entrer dans l'une de nos affaires, c'est qu'elle nous connaît bien. Elle ne se sent aucune compétence sur le plan immobilier, donc elle aussi se contentera d'un contrôle *a posteriori*. » (Entretien. Promoteur 09.)

28. Cf. tableau 10 *ter*, figure 9.

d'entre eux utilisent exclusivement ce type de financement. Parfois, comme on l'a vu, il s'agit du résultat d'une évolution. Parfois aussi, le promoteur adopte dès l'origine ce type de financement et constitue donc

Tableau 13. Les capitaux financiers



Financement d'une opération de 344 logements mise en chantier en 1964

un canal d'investissement du seul capital financier²⁹. Cette situation aboutit rapidement à une prise de contrôle directe de la société promotrice par une personne morale.

Quels sont les partenaires financiers de cette catégorie de promoteurs³⁰? Deux grands types de capital financier utilisant le canal des promoteurs indépendants peuvent être distingués.

D'une part, les sociétés spécialisées de participations immobilières : il s'agit de filiales d'importants groupes bancaires qui, complétant les ressources déjà rassemblées par de nombreux promoteurs de moyenne importance et utilisant leur capacité technique, répartissent ainsi les risques et multiplient leur champ d'intervention.

D'autre part, les détenteurs ou gestionnaires de capitaux flottants, investis dans l'immobilier à moyen terme et récupérés après chaque opération. Il s'agit parfois d'entreprises industrielles et commerciales françaises, qui risquent des participations limitées. Mais dans la majeure partie des cas, il s'agit d'établissements financiers étrangers, gestionnaires de capitaux internationaux. Dans l'ensemble des opérations entreprises par les promoteurs de notre échantillon, pour lesquels l'information est disponible, on ne compte pas moins de 84 établissements

Tableau 14. Évolution de l'intervention du capital financier étranger

<i>Année de mise en chantier</i>	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Total
Nombre d'opérations mises en chantier par les promoteurs de l'échantillon	44	44	55	48	57	57	68	62	85	78	46	644
Nombre d'opérations financées par le capital étranger	0	1	1	3	5	7	8	13	18	16	9	81
Pourcentages ³¹	—	2,3	1,8	6,2	8,8	12,3	11,2	21,0	21,2	20,5	19,6	12,6

29. Cf. tableau 10 *quater*, figures 10 et 11.

30. Un exemple en est donné au tableau 13.

31. Les proportions indiquées sont des minima, dans la mesure où nous n'avons pas connaissance des actionnaires de la totalité des Sociétés civiles immobilières. Elles doivent donc être interprétées avec prudence.

financiers étrangers différents prenant des participations au capital des sociétés de construction : parmi ceux-ci 40 sont domiciliés en Suisse, 26 en Lichstenstein, 7 en Luxembourg, 4 aux États-Unis, 3 respectivement en Grande-Bretagne et à Panama, 1 enfin aux Pays-Bas. Dans cet ensemble se dégagent quelques grands noms, établissements spécialisés ou banques d'affaires solidement implantés dans le secteur immobilier de leurs pays respectifs et désireux de s'aventurer en France. On les retrouve chez plusieurs promoteurs et, dans certains cas, une collaboration durable s'engage, qui peut aller jusqu'à des échanges d'administrateurs ou une participation de contrôle du groupe étranger. Dès lors, par l'intermédiaire du promoteur français un flux relativement permanent d'investissements du partenaire étranger pourra s'établir. Mais cette évolution semble relativement rare ; plus fréquemment, il s'agit bien de capitaux flottants retirés aussitôt qu'investis, dans de petites opérations entièrement financées par le capitaliste de Vaduz ou de Panama. Certains promoteurs remplissent exclusivement ce rôle.

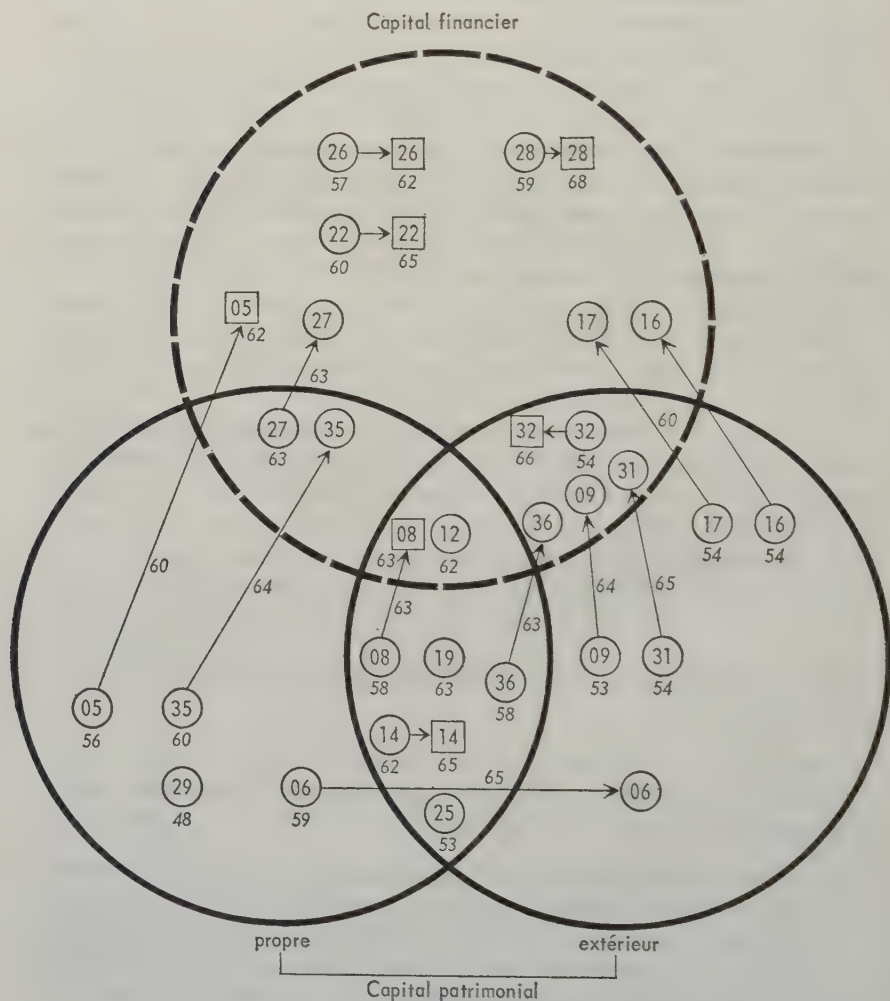
L'examen de l'évolution des interventions du capital financier étranger, tel que les données de notre échantillon peuvent permettre de la saisir ³², montre bien la sensibilité de cette source de financement à la conjoncture : les investissements apparaissent au début de la surchauffe immobilière et atteignent un maximum lorsque le retournement conjoncturel survient. Le retrait semble plus rapide que celui des capitaux français.

1.3. *La position des promoteurs indépendants dans le système des financements privés*

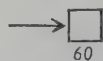
Le système des financements privés accessibles aux promoteurs indépendants a donc été analysé en trois éléments, susceptibles de se combiner en une structure hiérarchisée.

- Le financement par le capital patrimonial propre du promoteur nous semble l'élément dominant des combinaisons dans lesquelles il figure : les autres sources sont donc dans ce cas des compléments susceptibles d'en multiplier le champ d'action. Il s'agit d'ailleurs surtout de capitaux collectés, auprès de personnes physiques.
- Le financement par le capital patrimonial extérieur peut être un élément exclusif : il définit alors une position caractéristique dans le système. Par contre, lorsqu'il entre en combinaison avec d'autres sources, il apparaît comme élément subordonné.
- Le capital financier est un élément dominant, et fréquemment exclusif.

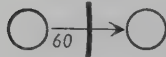
Tableau 15. Positions des promoteurs indépendants dans le système des financements privés



promoteur indépendant et date d'entrée dans la promotion immobilière



promoteur sous contrôle et date de la prise de contrôle



date de passage d'un mode de financement dominant à un autre

Ce système de financement définit donc des positions ³³ qui semblent posséder une dynamique caractéristique ³⁴.

A l'origine, les promoteurs « indépendants » de l'échantillon sont en majeure partie dans une position liée au capital patrimonial (15 sur 18) et apparaissent soit comme instrument d'investissement patrimonial, soit comme prestataires de services (respectivement 11 et 4).

A partir de 1960 environ, une triple évolution se dessine.

- Les promoteurs indépendants deviennent en majeure partie *prestataires de services* (15 sur 19 en 1968 contre 8 à l'origine). Le mode de gestion du patrimoine de leurs propriétaires a changé : on assiste à un retrait du capital d'investissement très caractéristique, qui s'accompagne fréquemment d'un changement de répartition des actions. Les premiers propriétaires-investisseurs cèdent la place à des propriétaires-gestionnaires.
- Les anciens prestataires de service comme les nouveaux se tournent vers le *capital financier* qui intervient de plus en plus dans le pré-financement des opérations (les sept promoteurs restés indépendants ayant recours en 1968 au capital financier, n'utilisaient à l'origine que des capitaux patrimoniaux).
- Cette évolution s'accompagne dans sept autres cas d'une *prise de participation* par une personne morale : le processus en sera analysé au paragraphe suivant.

Tableau 16. Évolution des positions des promoteurs indépendants dans le système des financements privés

Position à l'origine	Position en 1968	1	2	3	4	Prise de contrôle par le capital financier	Total
1. Instruments d'investissement patrimonial		4	1	1	2	3	11
2. Prestataires de services au capital patrimonial extérieur		—	—	2	2	—	4
3. Prestataires de services au capital patrimonial et financier extérieurs		—	—	—	—	1	1
4. Prestataires de services au capital financier		—	—	—	—	3	3
Total		4	1	3	4	7	19

33. Cf. tableau 15.

34. Cf. tableau 16.

2. LES PROMOTEURS « SOUS CONTRÔLE »

Nous avons vu le capital financier intervenir de plus en plus fréquemment dans les opérations immobilières entreprises par les promoteurs indépendants. Cette évolution s'accompagne, dans certains cas, de la perte de leur indépendance formelle, lorsqu'une personne morale prend une participation dans le capital de la société de promotion elle-même. Nous parlerons de promoteur « sous contrôle » lorsque se réalise cette association permanente d'un promoteur et d'un financier, que la société promotrice naisse de l'association³⁵ ou soit l'objet d'une prise de contrôle³⁶.

Les partenaires de telles combinaisons d'intérêts sont assez caractéristiques. Du côté des promoteurs, on rencontre des sociétés jusque là indépendantes, parfois anciennes mais ayant en toute hypothèse, plusieurs années d'activité ; elles peuvent être d'importance inégale, mais toutes réalisent principalement des programmes à Paris et dans les communes résidentielles proches. Du côté des financiers, il s'agit presque toujours de sociétés étrangères³⁷, banques, sociétés de participations ou de promotion immobilière. L'association avec le promoteur français suit ou s'accompagne d'une réorientation de ses financements vers le

35. Dans notre échantillon : un cas (promoteur 11).

36. Sept cas (promoteurs 05, 08, 14, 22, 26, 28 et 32).

37. Dans sept cas sur huit. La chronologie de ces interventions se présente ainsi : 1955. La société de promotion 11 se constitue avec une participation de 24,5 % d'une société de participations genevoise, qui passe à 35 % en 1961, à l'occasion d'une augmentation de capital.

1962. Une banque de Genève souscrit 50 % du capital de la société de promotion 26, qui finance ses programmes à l'aide de sociétés suisses depuis 1960.

Une société de participations de Genève souscrit 55,55 % du capital de la société de promotion 05, qui finance ses programmes à l'aide de sociétés suisses depuis 1960.

1963. Une société de participations de Genève souscrit 16 % du capital de la société de promotion 08. A partir de cette année, les programmes seront financés pour la plupart à l'aide de capitaux suisses.

1965. Une banque luxembourgeoise souscrit 25 % du capital du promoteur 22. Depuis l'année précédente, les programmes sont financés par une société de participations filiale de cette banque.

1966. Une société de participations genevoise souscrit de 10 % à 20 % des actions des diverses sociétés du promoteur 32.

1968. Une société de construction et de promotion immobilière de Londres prend une participation majoritaire dans la société de promotion 28. Celle-ci utilisait auparavant un financement américain qui lui a été retiré, le groupe d'outre-atlantique ayant créé en France sa propre filiale.

Donc les premières sociétés sont nées entre les deux guerres. C'est le cas des promoteurs 01, 02, 04 et 30.

capital étranger, bien que la société associée n'apparaisse pas toujours directement par la suite parmi les souscripteurs d'origine des différents programmes.

Néanmoins, tout se passe comme si le promoteur français devenait de façon institutionnelle un canal de l'investissement étranger. Sans doute, la prise de contrôle ne modifie pas l'orientation de son activité immobilière. Par contre, elle lui assure un contact direct avec les financiers internationaux : son associé est en effet un établissement susceptible de canaliser un flux de capitaux flottants aussi régulier que possible. La société étrangère dispose en contrepartie d'un point d'ancrage permanent dans la construction immobilière française : elle agit maintenant par l'intermédiaire d'un associé mieux connu et mieux contrôlé que la masse des autres promoteurs ; elle minimise, par conséquent, le coût et surtout les risques de ses interventions, sans avoir à supporter pour autant un instrument d'action qui lui appartienne en propre.

3. LES PROMOTEURS « FILIALES »

3.1. Définition de la catégorie (*analyse du capital social*)

Nous parlerons de promoteur « filiale » chaque fois que la société de promotion a été créée par une personne morale ou un groupe de personnes morales. Le développement récent de cette catégorie de promoteurs peut être considéré comme le résultat d'une politique d'implantation directe des groupes financiers dans la construction immobilière.

Parmi ces groupes, une distinction semble possible selon que l'ensemble des sociétés qu'ils comprennent est centré autour d'une *banque* ou autour d'une *entreprise de construction et de travaux publics*. Le partage, là encore, n'a rien d'évident, les grandes entreprises de bâtiment étant fréquemment insérées dans des groupes financiers diversifiés. Néanmoins, l'analyse de la composition du capital des sociétés de promotion permet de distinguer les cas où elles apparaissent comme l'émanation directe d'une entreprise de construction — dont elles fonctionnent comme l'un des services — de ceux où elles dépendent d'établissements financiers, pouvant éventuellement entretenir par ailleurs des liens avec des entreprises.

a) *Les filiales de groupes bancaires*

L'intervention des groupes bancaires dans ce secteur d'activité n'est pas nouvelle. En particulier, l'extension de l'influence des banques est

contemporaine du développement même de la promotion immobilière, dans la mesure où celle-ci repose sur l'existence de crédits à long terme aux acquéreurs de logements. Néanmoins, avant la fin des années 1950, et maintenant encore pour nombre d'entre elles, les banques se limitèrent à jouer leur rôle traditionnel en accordant des crédits aux entreprises, aux promoteurs et à leurs clients. Les participations qu'elles pouvaient prendre au capital des sociétés de construction restaient toujours limitées et représentaient plus une tactique de contrôle et d'accompagnement du crédit qu'une politique d'intervention directe ; cette action n'était cependant pas sans conséquence sur la structuration d'une profession caractérisée par la prédominance des petits promoteurs, notamment lorsque les difficultés de commercialisation et certaines mesures législatives accentuèrent le contrôle direct des banquiers sur les opérations immobilières.

Cependant, certains groupes bancaires pratiquent des formes d'intervention plus directe en créant des filiales spécialisées de participations immobilières, contribuant à financer les programmes réalisés par les promoteurs indépendants de petite et moyenne importance.

D'autres groupes, enfin, créèrent leur propre société de promotion. Il ne s'agit plus alors d'une action d'accompagnement ou d'une intervention par promoteur interposé, mais bien d'une *implantation permanente* dans le secteur immobilier de l'accession à la propriété.

Une première catégorie de promoteurs filiales est insérée dans des groupes immobiliers complexes et souvent très anciens et centrés jusque là dans d'autres secteurs de la construction de logements : la nouvelle société s'insère dans un ensemble d'organismes intervenant sous de multiples formes et dans tous les « compartiments » de la promotion immobilière. Ces groupes ont développé dès les années 1950, une certaine activité dans le domaine de l'accession à la propriété. Au début des années 1960, les cadres juridiques et financiers anciens, leur semblent insuffisants pour répondre à l'appel du marché et de la nouvelle politique gouvernementale : les sociétés nouvellement créées rassemblent, sous l'égide de la banque qui contrôle le groupe, des sociétés associées à celle-ci par ailleurs et qu'intéresse l'investissement immobilier à rotation rapide, notamment des compagnies d'assurances. Les organismes ainsi créés apparaissent d'abord comme les canaux de financements nouveaux et utilisent les capacités techniques des sociétés du groupe ; progressivement ils développent leurs propres instruments d'action et accèdent à une certaine autonomie.

Une seconde catégorie de promoteurs représente la première tentative d'implantation immobilière de groupes bancaires cantonnés jusque-là dans les formes classiques d'intervention. Ou, plus exactement, la création d'une filiale agissant sur le marché de l'accession à la propriété

accompagne la création d'une autre filiale, cantonnée au marché locatif. Le « promoteur professionnel » fait donc ses premiers pas en même temps que la « société immobilière d'investissement »³⁸. Il s'agit dans ce cas d'une stratégie nouvelle qui se dessine. Tantôt plusieurs groupes financiers s'associent dans l'entreprise³⁹, tantôt la société de promotion apparaît comme l'affaire personnelle du financier qui contrôle le groupe⁴⁰. Dans certains cas, la filiale est créée en association avec un promoteur auparavant indépendant qui fournira sa connaissance du marché local où le groupe entend s'implanter, voire un ensemble de terrains et de permis de construire qui permettront de démarrer rapidement.

L'association peut prendre la forme d'une participation minime du petit promoteur⁴¹, plus fréquemment d'une absorption pure et simple de ce dernier⁴².

Le phénomène est trop récent pour qu'on puisse déterminer si cette implantation de nouveaux groupes financiers dans l'immobilier est appelée à prendre une extension comparable à celle des groupes plus anciens. Dans un cas figurant dans notre échantillon, la tentative semble avoir pour l'instant échoué : après avoir créé une société de promotion, une entreprise de construction et une agence de vente⁴³, le groupe abandonne l'entreprise et l'agence, tout en ralentissant son concours au promoteur.

b) Les filiales d'entreprises de bâtiment

Bien avant l'époque où se dessine la tendance des groupes bancaires à s'implanter dans l'immobilier, certaines entreprises de construction

38. Les mêmes groupes bancaires créent respectivement :

- le promoteur professionnel 20 en 1960, une SII en 1959;
- le promoteur professionnel 23 en 1958, une SII en 1959;
- le promoteur professionnel 13 en 1959, une SII en 1963.

39. Un groupe financier britannique et deux groupes industriels français s'associent dans le capital d'une société de participations qui a pour filiale le promoteur 18.

40. C'est le cas de la société 23 où un grand financier détient 95 % du capital, la société holding qu'il possède détenant les 5 % restants.

41. Ainsi, un promoteur lyonnais détient 3,33 % du capital de la société de promotion 20, filiale d'un important groupe financier implanté essentiellement dans la métallurgie.

42. C'est le cas de la société 33, produit de la fusion d'un promoteur parisien et d'une société filiale à 90 % d'une importante entreprise de construction. Le mariage semble avoir été fragile : l'ancien promoteur indépendant quitte l'affaire trois ans plus tard.

43. Respectivement en 1958 (promoteur 23), 1963 et 1965.

et de travaux publics avaient déjà créé leur filiale de promotion ⁴⁴. Tantôt l'organisme de promotion assure une partie du chiffre d'affaires de l'entreprise, celle-ci travaillant pour beaucoup d'autres maîtres d'ouvrage : il s'agit alors d'importantes sociétés dont l'activité s'étend aussi aux travaux publics ⁴⁵. Tantôt l'entreprise est spécialisée dans la construction industrialisée de maisons individuelles : elle travaille alors exclusivement pour le compte de la filiale ⁴⁶, à moins qu'elle ne réalise aussi des constructions dispersées à la demande de particuliers ⁴⁷. Dans tous les cas, le capital de la société promotrice est détenu en totalité par l'entreprise ou des sociétés annexes.

3.2. *Différenciation de la catégorie (analyse du financement des programmes)*

Un trait commun caractérise les financiers des promoteurs filiales : le groupe auquel ils appartiennent contribue toujours, bien que dans des proportions et selon des modalités variables, au financement des programmes. On ne peut donc considérer ces sociétés de promotion comme de purs prestataires de services, mais bien comme des instruments d'investissement mis en place par un groupe financier qui dispose ainsi d'une implantation permanente dans le secteur immobilier.

Néanmoins, des différences apparaissent selon que le groupe fait appel ou non à des capitaux extérieurs et selon que la société de promotion dispose ou non de moyens financiers propres.

a) *Capitaux internes et capitaux extérieurs*

Le recours à un financement extérieur au groupe dont le promoteur est une filiale revêt une signification fort différente selon que la société mère est une banque ou une entreprise : dans le premier cas, les partenaires sont généralement des établissements financiers étrangers, dans le second, des groupes bancaires français.

Le promoteur « bancaire » fait appel à un financement extérieur

44. La création des promoteurs filiales de notre échantillon s'échelonne ainsi dans le temps :

Filiales de	1945	1950	1956	1958	1959	1960	1961	1963	1964	Total
Banques		1	1	1	1	1	1	1	1	8
Entreprises	1		3						1	5

45. Promoteurs 15 et 33.

46. Promoteurs 10 et 24.

47. Promoteur 38.

Tableau 17. Financement des promoteurs filiales

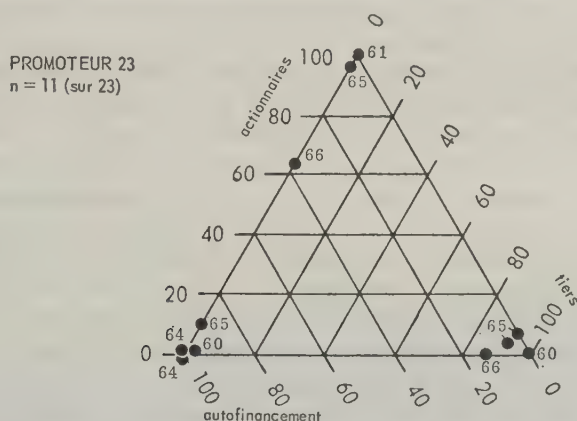


Fig. 1. Concours des capitaux propres et des capitaux extérieurs (avec répartition des opérations), promoteur 23

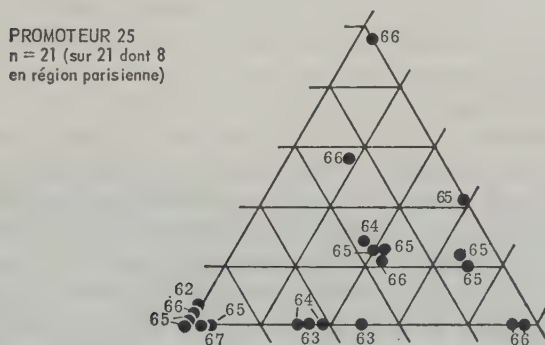


Fig. 2. Concours des capitaux propres et des capitaux extérieurs (sans répartition des opérations), promoteur 33

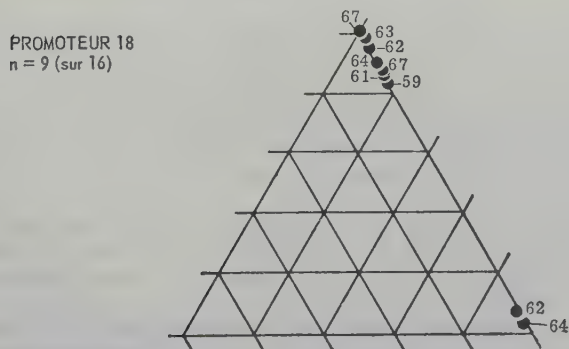


Fig. 3. Financement par les actionnaires, promoteur 18

lorsque la capacité de « production » de ses services dépasse la capacité de financement du groupe auquel il appartient : l'instrument mis en place pour investir risque de se trouver inemployé lorsque la banque dont il dépend entend limiter son activité immobilière. Certains programmes sont alors « montés » pour le compte de tiers, qui se trouvent être principalement des établissements financiers étrangers ⁴⁸. Il est probable qu'une autre banque française n'a guère intérêt à s'associer, même pour un programme limité dans le temps, à un promoteur qui dépend lui-même d'une banque de première importance : on a vu que les groupes bancaires choisissent entre la création d'une filiale et le contrôle indirect sur des promoteurs « indépendants ». Chacune de ces solutions présente ses avantages et représente une stratégie bien définie. Par contre, appuyer un promoteur dont on ne peut attendre qu'il vienne se « domicilier » chez vous, et notamment faire appel durablement à vos services bancaires proprement dits, est une opération de médiocre intérêt. Reste au promoteur « bancaire » en quête de financement, les possibilités d'avoir recours aux capitaux flottants internationaux ou au concours de promoteurs étrangers : la solidité de ses appuis financiers, et l'image de marque qu'ils permettent de créer, sont bien faits pour attirer des capitaux qui recherchent une rentabilité à court terme maximale et une sécurité aussi complète que possible.

Les promoteurs « entreprises » par contre, sont amenés à faire participer des banques au financement des opérations. L'intégration de l'entreprise et de la société promotrice rend, en effet, difficile l'obtention de crédits pour l'entreprise de construction ⁴⁹. La présence de la banque ou d'une filiale spécialisée de celle-ci parmi les associés d'origine lui permet d'exercer un contrôle sur la sécurité financière de l'opération et par conséquent rend possible son intervention comme banquier ⁵⁰. Le recours systématique aux banques aboutit là encore à la « domici-

48. Cf. tableau 17, figure 1.

49. Les banques hésitent à escompter des effets tirés par l'entreprise sur le promoteur, car l'un et l'autre — bien que juridiquement distincts — ne font qu'un.

50. « Comme nous faisons toujours appel à des banques comme associés d'origine, ces banques nous demandent d'être les banquiers de l'opération. Donc nous avons une banque « chef de file » de toutes nos opérations immobilières, qui est la cellule initiale du « pool de banques » qui se réunira pour faire les crédits. » (Entretien. Promoteur 15.)

« Si nous avons des avantages à travailler avec des investisseurs professionnels, nous travaillons avec eux : parce qu'ils ont des liaisons avec des groupes bancaires et que les crédits sont plus faciles à obtenir, les banques connaissent déjà le programme et sont plus souples.

Il y a des inconvénients, parce que, parfois, des gens qui ont des participations importantes ont des exigences qui ne sont pas toujours compatibles avec les vôtres... » (Entretien. Promoteur 33.)

liation » du promoteur auprès d'une banque qui rassemble les crédits nécessaires auprès de plusieurs autres banques : elle devient le « chef de file » permanent de « pool » bancaires dont la composition peut varier selon les opérations. En même temps, la banque devient le partenaire habituel du promoteur et participe régulièrement à tous ses programmes ⁵¹.

b) Autofinancement et financement par le groupe

Que la société promotrice fasse ou non appel à des partenaires financiers extérieurs au groupe, ce dernier peut adopter deux politiques assez différentes à l'égard de sa filiale : soit la doter de moyens importants qui lui permettent de financer elle-même ses opérations, soit rassembler pour chaque programme les fonds nécessaires parmi les sociétés du groupe, et notamment les actionnaires de la filiale promotrice. Selon que l'une ou l'autre solution prévaudra, le promoteur sera un organisme capable d'autofinancement ou un prestataire de services dont l'activité sera toujours dépendante de la capacité d'investissement des sociétés dont il est la filiale.

Tableau 18. Capital social des promoteurs

Capital social en 1968 ⁵²	Promoteurs indépendants	Promoteurs sous contrôle	Promoteurs filiales	Ensemble
Moins de 100 000 F	1	1	2	4
100 000 à 250 000 F	5	1	1	7
250 000 à 500 000 F		2	1	3
500 000 à 750 000 F	2			2
750 000 à 1 M F	1	1	2	4
1 M à 2,5 M F	1	2	1	4
2,5 M à 5 M F	1	1	1	3
5 M à 10 M F			2	2
10 M à 20 M F			1	1
20 M à 30 M F			1	1
30 M à 40 M F			1	1
Entrepreneur individuel	1			1
Total	12	8	13	33
Moyenne	748 270 F	1 197 375 F	8 926 150 F	4 182 810 F

51. Cf. tableau 13, figure 2.

« En fait, chez moi, les tours de table sont organisés par mon associé qui est plus ou moins chef de file. Je ne connais même pas les autres. Moi, je ne connais que deux ou trois banquiers, avec qui je suis très lié. » (Entretien. Promoteur 10.)

52. Borne supérieure comprise.

Les promoteurs capables de s'autofinancer sont d'abord les grands organismes dotés par leur groupe d'un capital social important : ils sont très peu nombreux, et sont tous filiales immobilières de groupes financiers de dimension internationale. Le montant de leur capital est sans commune mesure avec celui des autres promoteurs⁵³, et leur a permis de financer intégralement leurs premières opérations à l'aide de fonds propres complétés par des crédits bancaires. Ces capitaux et la marge une fois récupérés, sont réinvestis dans de nouveaux programmes : l'organisme voit ainsi augmenter sa capacité de croissance⁵⁴. Son autonomie est complète par rapport aux financements extérieurs auxquels les autres promoteurs ont recours, et notamment aux capitaux flottants⁵⁵. Par contre, lorsque des difficultés de commercialisation sont rencontrées, l'activité du promoteur s'en ressent directement, à moins qu'il ne fasse appel à des financiers extérieurs⁵⁶.

La capacité de financement propre des promoteurs filiales de banques est multipliée par des ouvertures de crédit quasi automatiques auprès

53. Jusqu'à presque 50 fois, le capital « moyen » des promoteurs indépendants. Bien entendu, le montant du capital social est un médiocre indicateur de la surface financière propre d'une société. Les différences sont cependant telles que les données gardent un certain intérêt. Cf. tableau 18.

54. « Ce sont pour l'instant les capitaux de la souscription à notre capital. Ce n'est qu'à partir de maintenant, où sont vendues des opérations importantes, qu'il y a réinvestissement et réemploi. Notre volonté est d'augmenter au maximum cette source de capitaux propres. » (Entretien. Promoteur 04.)

55. Ceci est souligné par une filiale de banque comme par une entreprise de construction.

« Nous n'avons pas recours aux fonds non stables de l'immobilier, à toute une série d'investisseurs spéculatifs, intervenant seulement dans une opération... Notre société a un important capital et c'est ce qui, en quelque sorte fait sa valeur, en fait un véritable industriel de la construction. Nous n'avons absolument pas besoin de rechercher des financiers, processus un petit peu réservé, à mon sens, à des survivances du passé. On n'a pas besoin de faire des tours de table pour faire une opération immobilière, comme on ne constitue pas un tour de table pour sortir la 504 Peugeot ou une nouvelle Caravelle. » (Entretien. Promoteur 04.)

« Il n'y a pas de financiers dans nos opérations. Nous sommes nous-mêmes les financiers de l'opération. Ce n'est pas une opération classique de promoteurs français qui cherchent des financements extérieurs, qui doivent convaincre leurs financiers que l'opération est bonne. Cela n'intervient pas chez nous. Une fois que nous avons décidé de faire l'opération, on la fait. » (Entretien. Promoteur 24.)

56. C'est le cas par exemple, du promoteur 23 :

« La différence avec les autres promoteurs, c'est que nous avons nos propres moyens financiers. Nous avons le capital nécessaire. On nous a constitué nos moyens financiers. Donc le financier, c'est nous-mêmes. Au moment où nous montons une opération, nous l'allons pas rechercher le tour de table : nous le finançons avec nos capitaux propres... Étant donné que nous faisons des opérations moyennes, nous n'avons pas cherché le besoin de compléter ça par des financements extérieurs. En réalité, nous venons de le faire pour une grosse opération. » (Entretien. Promoteur 23.)

de la société mère : cette source est aussi stable que les fonds propres ⁵⁷. Lorsque des compagnies d'assurances figurent parmi les actionnaires de la société de promotion, celle-ci bénéficie de crédits hypothécaires qui lui permettent de vendre « clefs en mains ».

Une seconde catégorie de promoteurs pratique un autofinancement quasi intégral : les constructeurs de maisons individuelles qui assurent eux-mêmes le rôle de maître d'ouvrage. Dans un des cas de notre échantillon, la société est une filiale d'un groupe américain qui finance l'intégralité des opérations. Dans un autre cas, la trésorerie de l'entreprise lui permet de se dispenser de faire appel à des financiers extérieurs ⁵⁸. C'est sans doute lorsque les opérations entreprises dépassent un certain seuil que le préfinancement des équipements exige des concours bancaires d'une importance telle qu'ils doivent s'accompagner d'un contrôle direct de l'opération, et donc d'une participation en capital.

Les promoteurs qui sont en mesure de pratiquer l'autofinancement apparaissent comme des instruments d'investissement de leur groupe. Il en est de même de promoteurs filiales qui disposent de capitaux propres très limités et par l'intermédiaire desquels leurs actionnaires peuvent investir dans l'immobilier. Dans ce cas, il est fréquent que le ou les groupes dont dépend le promoteur aient constitué une société de financement distincte de ce dernier, dotée d'un capital important : cette société a pour fonction la prise de participation dans des sociétés immobilières. Elle sécrète à son tour une filiale, parfois en association avec des professionnels de l'immobilier en quête de financier, qui lui servira à investir lorsque les conditions lui paraîtront favorables ; mais cette filiale sera dépourvue de moyens propres et sera un pur prestataire de services ⁵⁹. Les associés financiers pourront varier selon les opérations, mais ce seront toujours la société de financement et ses propres actionnaires qui interviendront selon des proportions variables dans les programmes ⁶⁰. L'action du promoteur apparaît dans ce cas très direc-

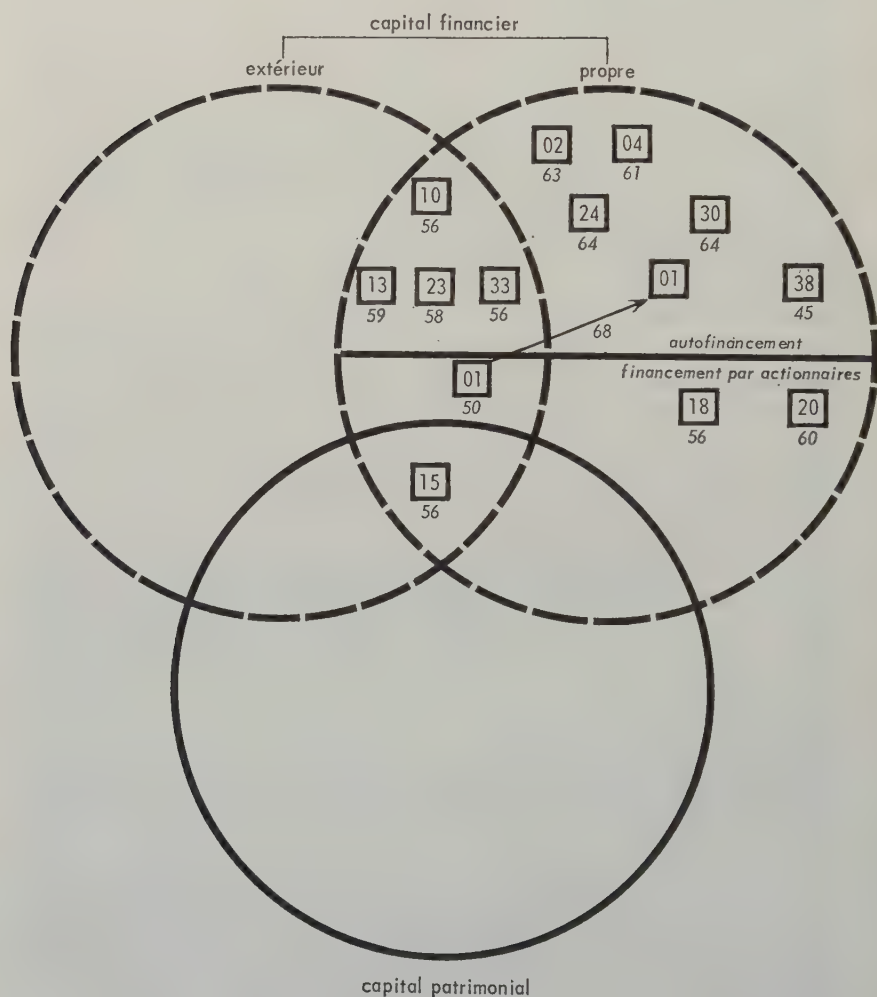
57. « Ce qui est intéressant pour nous, c'est le montant global des crédits dont nous disposons, par une espèce de convention tacite entre les actionnaires d'origine et notre banquier : ce sont en réalité un prolongement de fonds propres, parce qu'ils sont stables, qu'ils ne sont pas liés à une opération. Nous avons un plafond de crédit que nous utilisons à peu près librement. » (Entretien. Promoteur 04.)

58. « On fait 2 500 maisons par an, cela fait un fonds de roulement permanent que nous utilisons dans les programmes de promotion. Ce ne sont pas tellement les bénéfices des opérations précédentes, ils sont limités car ce sont des programmes sociaux, c'est plutôt l'ensemble de la société qui finance. Il faut dire qu'ici, vous avez un service de promotion à l'intérieur d'une entreprise de construction. » (Entretien. Promoteur 38.)

59. Cf. tableau 17, figure 3.

60. « Le tour de table est constitué toujours par les associés de la maison-mère. Toujours les mêmes. Quelquefois il entre un étranger, si j'ose dire, généralement

Tableau 19. Positions des promoteurs filiales dans le système des financements privés



□ promoteur filiale et date d'entrée dans la promotion immobilière
60

□ — 60 —> □ date du passage d'un mode de financement dominant à un autre

tement subordonnée aux décisions financières qui seront prises par le ou les groupes dont il dépend.

3.3. *La position des promoteurs filiales dans le système des financements privés*

Les promoteurs filiales sont, bien entendu, des canaux d'investissement du capital *financier* : le recours aux capitaux patrimoniaux est exceptionnel. Il s'agit toujours en partie de capitaux *internes* au groupe : que ce dernier ait créé son promoteur pour investir ou qu'il ne l'utilise à cette fin que lorsque ses disponibilités le permettent, le groupe assurera lui-même au moins une partie des financements ⁶¹.

Les grandes entreprises de bâtiment furent parmi les premières personnes morales à créer leur société de promotion : celle-ci peut être utilisée pour investir à court terme des disponibilités, mais a surtout pour fonction d'assurer l'activité de l'entreprise elle-même. Le recours à un financement majoritaire de groupes bancaires était la règle jusqu'à ce que se développent des organismes intégrant promotion, construction et financement de grandes opérations de maisons individuelles ; chez ces nouveaux promoteurs, l'autofinancement tend à devenir prépondérant.

De même les sociétés de promotion pour l'accession à la propriété créées à partir de 1960 par les grands groupes immobiliers sont susceptibles de financer elles-mêmes leurs opérations. On peut faire l'hypothèse que l'autonomie de gestion qui en résulte la différencie à certains égards d'une autre catégorie de filiales de banque auxquelles les financements sont accordés « au coup par coup » par les actionnaires. Quoiqu'il en soit, on assiste, avec le développement de ces organismes, à l'apparition d'un phénomène nouveau dans le secteur immobilier français : une accumulation de capital interne à la promotion immobilière.

une autre banque ou quelque filiale de banque, mais ça sort rarement de la famille. Une famille d'ailleurs qui est très large, parce qu'il y a des investisseurs qui n'ont aucun lien entre eux... Il y a un certain nombre de sociétés qui, une fois pour toutes, ont souscrit tant à notre société de financement, la société (x). (x) a maintenant son capital, et quand nous présentons une affaire, chacun prend une souscription, y compris (x). Si bien que ces gens-là, au fond, sont représentés deux fois. Une fois par (x), une fois par eux-mêmes. Mais dans (x) ce sera un pourcentage fixe, tandis que là, selon l'intérêt qu'ils portent à l'affaire, leurs disponibilités ou autre, ils prendront soit 10 %, soit 30 %, soit 5 % seulement pour dire : j'y suis, j'ai un petit droit de regard, mais vous savez ce genre d'affaire ne m'intéresse pas actuellement. » (Entretien. Promoteur 18.)

61. Cf. tableau 19.

Les modes d'articulation des fonctions

I. ANALYSE DES FONCTIONS IMPLIQUÉES PAR L'ACTE DE CONSTRUIRE

1. DÉFINITION DU CONCEPT DE FONCTION

L'examen empirique du déroulement d'une opération immobilière fait apparaître une suite de décisions et d'activités qui s'enchaînent dans le temps de façon assez rigoureuse : on peut les décrire comme les phases d'un processus technique, comme un ensemble de contrats, ou comme une série de prestations de biens de services qui s'accompagnent de flux monétaires. Il est inutile de rappeler ces descriptions bien connues.

L'analyse sociologique de ce processus part d'une constatation : cet ensemble d'opérations est réparti entre des agents, et les modalités de la répartition ainsi que la nature et le nombre des agents concernés varient. Au cours de l'histoire, les agents ont changé : du couple propriétaire du terrain - entrepreneur, on est passé à une combinaison complexe de financiers - promoteurs - architectes - bureaux d'études - entrepreneurs - vendeurs. Cette diversification des acteurs n'a rien de « naturel » : la meilleure preuve en est qu'aujourd'hui, certains éléments de la liste sont parfois absents et, à la limite, le promoteur peut rester seul à remplir les tâches de tout le monde. Telle opération, nécessaire au processus, ne peut donc être attribuée de façon générale à un agent déterminé. Telle autre opération n'apparaît que dans certaines configurations d'agents.

Il nous faut donc trouver un autre principe d'organisation des opérations que leur répartition empirique entre les agents. Quand les agents changent, la plupart des opérations demeurent et peuvent être réparties en des ensembles articulés que nous appellerons *fonctions*. Chaque fonction est donc un rapport social, produit par les modalités spécifiques de la division technique et sociale du travail dans le procès de reproduction du capital considéré ici. L'ensemble de ces fonctions produira une partition de l'ensemble des opérations et on pourra examiner quels agents sont susceptibles d'assumer chacune des fonctions.

La différenciation des fonctions est un produit du mode de production à l'intérieur duquel s'exerce l'acte de construire et les caractères particuliers de la reproduction du capital dans la production-circulation du logement. En particulier la fonction de promotion qui est au centre de l'analyse ne peut apparaître que dans un système où un capital de circulation intervient dans la production même des logements, ce qui implique deux conditions : d'une part, la nature marchande du produit logement, d'autre part, la séparation du financement et de la production. En d'autres termes, il faut que le logement soit commandé au capitaliste industriel en vue de sa revente à un consommateur qui le paiera tout de suite s'il l'achète, ou progressivement s'il le loue. Il faut donc que l'argent qui paiera le bien au capital industriel fonctionne comme capital de circulation.

Bien entendu ceci n'a pas lieu dans tous les systèmes sociaux observables. Sans parler de l'autofourniture du logement, il est encore fréquent de voir un particulier commander son pavillon à un entrepreneur de bâtiment : l'argent lui sert alors simplement à acheter un bien de consommation.

Les fonctions que nous distinguerons pour analyser l'organisation interne des sociétés de promotion aussi bien que leurs rapports avec les agents extérieurs, seront donc déduites des différentes phases de la transformation du capital de promotion. Celui-ci en effet, pour se valoriser doit passer de la forme argent à la forme marchandise pour redevenir argent à la fin du processus.

- La fourniture du capital-argent initial définira la *fonction de financement*.
- La gestion de ce capital dans sa phase de transformation en marchandise définira la *fonction de promotion*.
- La production effective du bien logement définira la *fonction d'étude technique* et la *fonction de construction*, qui se distinguent comme deux phases d'une division technique du travail et à ce titre, ne sont pas produites en tant que telles par le système social bien que celui-ci détermine leurs modalités d'exercice.
- La transformation finale du capital-marchandise en capital-argent définira la *fonction de commercialisation*.

Ces définitions permettent de préciser l'utilisation qui sera faite du concept de fonction. Chaque fonction déduite théoriquement fera l'objet d'une analyse qui tentera de dégager une *logique spécifique d'exercice* dans les conditions sociales capitalistes où elle est effectivement exercée. Bien entendu, ni ces fonctions, ni les rationalités qui les gouvernent ne sont susceptibles d'être observées empiriquement à l'état pur : ce sont

des *concepts analytiques* qui n'ont d'intérêt que s'ils permettent la reproduction du concret grâce à leur articulation.

2. ANALYSE DES FONCTIONS

2.1. *Fonction de promotion*

Nous croyons pouvoir isoler une fonction de promotion qui définit l'ensemble des promoteurs, quels que soient leurs modes particuliers d'intervention. Elle est déduite de la définition du promoteur qui nous a servi à délimiter *a priori* le domaine de l'étude : mais elle ne peut être observée « à l'état pur » que dans le cas très particulier de promoteurs qui l'exercent à l'exclusion de toute autre fonction. Il s'agit donc de la fonction minimale remplie par tout promoteur.

Nous avons défini les promoteurs immobiliers comme les agents qui rendent possible la transformation d'un capital de circulation en sol-support de la marchandise logement et en cette marchandise elle-même. La fonction de promotion, purifiée de toutes les déterminations supplémentaires qui l'accompagnent lorsqu'on décrit empiriquement l'activité des promoteurs, peut être analysée à partir de cette définition.

Chacune des opérations qui la constituent est rendue nécessaire historiquement par les rapports de production-circulation qui ont donné naissance à la fonction elle-même. Dans ce cadre social déterminé, la fonction de promotion comporte la *mise à disposition d'un sol à un capital et la gestion de ce capital dans la phase où il se transforme en marchandise*.

Mettre un terrain à la disposition d'un capital, c'est-à-dire rendre possible la transformation du capital-argent en sol est une fonction rendue nécessaire par l'appropriation privée du sol urbain.

Gérer le capital de promotion investi en sol et en bâtiments est une seconde fonction rendue nécessaire par l'existence même de ce capital commercial, c'est-à-dire par la structure sociale qui fait du logement une marchandise. La fonction de promotion consiste, une fois la maîtrise du sol par le capital assurée, à gérer la transformation du capital de promotion en capital-marchandise, en termes juridiques à assurer la maîtrise de l'ouvrage.

Cette fonction de gestion du capital dans sa phase de transformation se décompose en plusieurs éléments.

- *Gérer les formes juridiques du capital*: constituer le support juridique de l'opération immobilière, assurer la gestion des formes à l'intérieur desquelles le capital se transforme en biens (contrats avec les agents extérieurs et transferts monétaires qui en sont la contrepartie), puis à nouveau en capital (contrats avec les acquéreurs du bien), jusqu'à la dissolution du support juridique de l'opération.
- *Contrôler le risque encouru par le capital*. La raison d'être de l'ensemble du processus de transformation du capital est bien entendu sa phase finale: la récupération de la mise augmentée du bénéfice. La nature marchande du bien logement fait courir au détenteur du capital immobilier de circulation un risque fondamental: pourra-t-il vendre dans des conditions qui lui assurent un taux de profit normal? La séparation du capital de promotion de l'activité de production elle-même entraîne un second risque: les travaux se dérouleront-ils de façon favorable pour celui qui les préfinance? La gestion du capital assurée par le promoteur comporte donc un effort de minimisation des risques encourus, ce qui n'est qu'un aspect de la maximisation du profit.

Le risque principal apparaît lors de la transformation de la marchandise en capital-argent: gérer le capital c'est d'abord *définir un produit vendable* dans les meilleures conditions possibles. Il s'agit d'une fonction d'adaptation au marché, c'est-à-dire à une demande solvable socialement structurée et à une offre concurrente. Il appartient donc à la fonction de promotion de définir tous les éléments du programme qui entraînent des conséquences sur sa commercialisation: sa localisation dans tous les cas, et le détail des prestations dans la mesure, variable selon la tension du marché, où elles contribuent à déterminer les conditions de la vente¹.

Le second risque mentionné se présente au cours de la transformation du capital-argent en marchandise: la qualité et le prix de celle-ci ainsi que les délais de sa production exigent un *contrôle technique et financier* tout au long de l'activité de construction. Ce contrôle peut être partiellement abandonné à l'architecte, qui se trouve alors exercer un élément de la fonction de promotion, mais il est plus généralement assuré par un « service technique de maître d'ouvrage » dont les attributions sont bien

1. Selon cette analyse, l'architecte, supposé alors exercer la fonction d'étude technique, aura d'autant plus d'autonomie dans son activité que la tension du marché sera forte: si celle-ci se relâche, la définition très détaillée des prestations relèvera directement de la fonction de promotion. C'est peut-être ce qu'expriment la plupart des promoteurs lorsqu'ils affirment: « Jadis (au début des années 1960) on construisait n'importe quoi, n'importe comment, n'importe où et ça se vendait. »

précises et distinctes de celles d'un bureau d'études, par exemple : appel aux entreprises, contrôle des devis et surveillance des chantiers.

Il apparaît donc que *la fonction de promotion se compose de toutes les opérations qui assurent la transformation du capital immobilier de circulation en marchandise-logement.*

Il faut noter que le contenu de chacun des traits de la fonction de promotion peut être réduit aux opérations les plus simples : l'agent exerçant cette fonction peut fort bien ne pas rechercher lui-même le terrain ni assurer la comptabilité de la société de construction, laisser la définition de la marchandise et le contrôle des travaux à un tiers. Il n'en demeure pas moins le support concret de la fonction puisqu'il est le seul à en assurer simultanément les trois aspects.

C'est pourquoi la fonction de promotion peut être exercée par une seule personne, sans autre capital que celui nécessaire pour disposer d'un bureau, d'un téléphone et d'une secrétaire. Ceci explique qu'un individu, ou une société spécialisée dans une toute autre activité, aient pu et puissent encore exercer occasionnellement ou habituellement la fonction de promotion.

La nature des opérations que celle-ci implique est caractérisée par la prédominance des activités de décision et de contrôle. Le contenu des décisions peut être largement déterminé par des éléments externes à la fonction de promotion : il n'en demeure pas moins que la gestion du risque fait passer au premier plan la décision, alors que d'autres fonctions impliquent surtout des opérations d'exécution. Plus les conditions d'exercice de la fonction seront caractérisées par une faible maîtrise de l'aléa (foncier, commercial et même technique), plus les activités de gestion pourront être « personnalisées » : selon l'importance des interventions, les divers aspects de la fonction seront concentrés sur un individu ou sur un ensemble d'individus, chacun devant prendre des décisions dans son domaine. L'importance des situations d'incertitude explique sans doute qu'un homme puisse être identifié à la fonction et que la profession apparaisse comme un des derniers champs d'activité des « entrepreneurs » dans un système social où le processus de production est de plus en plus socialisé. Même dans les cas où l'ensemble des activités de gestion est rempli intégralement par la société de promotion, le rôle des individus ne s'efface pas : l'organisation apparaît comme une « équipe » de cadres largement autonomes, cette autonomie de fait devant être compensée par une forte intégration aux buts de l'organisation². Il est habituel que chez les promoteurs gérant de

2. « Une équipe de construction ne peut pas comporter beaucoup de gens, parce que c'est un métier dans lequel les responsabilités sont extrêmement décentralisées. C'est finalement la profession dans laquelle il y a la plus grande délégation de

nombreux programmes simultanément, chacun soit placé sous la responsabilité d'un seul cadre qui devient le « promoteur » de l'opération et fait appel aux services communs de la société³.

Dans certaines conditions, notamment lorsque les fonctions techniques prédominent ou s'autonomisent, l'organisation doit se doter des moyens de mieux maîtriser l'aléa, notamment par une programmation immobilière et foncière : une rationalisation des décisions peut alors se développer dans tous les aspects de l'activité où l'incertitude est réductible ; même dans ce cas, qu'il s'agisse des « builders » ou des groupes immobiliers complexes, les obstacles objectifs à une programmation intégrale continuent à donner un rôle de premier plan aux figures individuelles.

Dans de telles conditions, peut-on dire que la fonction de promotion est exercée selon une logique propre, susceptible de rendre compte des comportements constatés ? Selon la définition proposée, il s'agit de prestations de services au capital, la fonction en tant que telle n'impliquant pas une participation au financement : sa rémunération prend donc la forme d'« honoraire de gestion » proportionnels au prix de revient total, celui-ci constituant un indicateur de la quantité et de la qualité des prestations du promoteur. La rentabilisation de l'exercice de la fonction de promotion passe donc par une maximisation de la valeur globale des opérations traitées compte tenu de la « capacité de gestion » que détermine l'importance de ses services. *La seule exigence fonctionnelle*

pouvoirs que l'on puisse imaginer, le plus de décisions de caractère économique sans rapport avec la position hiérarchique des gens qui les prennent. Un surveillant de chantier a plus de pouvoirs dans une maison comme la nôtre, qu'un sous-directeur de banque. L'équipe de construction doit être relativement réduite pour qu'il n'y ait pas une trop grande décentralisation à définir puisqu'elle est implicite. Par conséquent, on ne peut avoir que des cadres. » (Entretien. Promoteur 18.)

3. « Lorsqu'on essaie de mettre sur pied une opération, il y a un certain nombre de services horizontaux : financier, juridique, etc., qui s'occupent d'un aspect très particulier du programme et on a une sorte d'ingénieur d'affaires qui, en même temps qu'il supervise le chantier, connaît l'affaire dans le détail et demande à chacun des services d'intervenir. C'est une sorte de chef d'orchestre. » (Entretien. Promoteur 08.)

« Le dossier est confié à un des coordinateurs, tous des HEC, Sciences Po., docteurs en Droit, qui en prend la responsabilité complète, c'est-à-dire qui devient le promoteur de l'affaire une fois traitée, depuis le jour où on lui a donné le dossier jusqu'à la livraison des appartements et l'approbation des comptes par l'assemblée générale des copropriétaires. Nous n'avons pas du tout un service technique, et puis une comptabilité, et puis un service commercial, et puis etc. : tout est centralisé entre les mains d'une personne qui est responsable de cette affaire. » (Entretien. Promoteur 15.)

« Pour chaque programme, il y a un directeur qui est intégralement responsable du montage et de la vente de l'opération. » (Entretien. Promoteur 12.)

est donc le plein emploi de la capacité de gestion : celle-ci se mesure en nombre d'opérations traitables simultanément⁴. Compte tenu de la durée de réalisation des programmes immobiliers, l'exigence de plein emploi peut conduire à une activité très irrégulière lorsque la capacité est faible et surtout lorsqu'elle est facilement convertible en une autre activité : c'est le cas des individus et des sociétés qui exercent la fonction de promotion à titre d'accessoire d'une activité principale. *C'est seulement lorsque la fonction s'autonomise que l'exigence de plein emploi apparaît.*

Même si cette exigence fonctionnelle existe, elle semble ne pas déterminer le contenu de l'activité du promoteur : celui-ci ne peut être rendu intelligible que par l'analyse des formes d'articulation de la fonction de promotion avec les autres fonctions.

2.2. [Fonction d'étude technique

Par postulat, nous distinguons la fonction d'étude technique de la fonction de promotion. L'une et l'autre contribuent à définir le produit que réalisera l'entreprise de construction : l'une et l'autre doivent donc tenir compte des possibilités techniques qu'offre à un moment donné l'état de l'appareil de production des logements, et notamment de la technologie qui lui est incorporée. Mais la nature de l'intervention de chacune diffère. De la fonction de promotion relève la définition générale du produit compte tenu des contraintes réglementaires qui contribuent à fixer les quantités, mais surtout des contraintes commerciales qui peuvent l'amener à formuler des exigences extrêmement détaillées en matière de coûts, de prestations et de plans. De la fonction d'étude technique relève la *mise au point technique de l'objet*, c'est-à-dire le choix des éléments neutres sur le plan commercial susceptibles d'abaisser les coûts, et la transformation des consignes du maître d'ouvrage en un plan qui puisse être soumis en l'état aux entreprises : il s'agit donc du premier moment du procès de travail proprement productif, qui va

4. « Pratiquement, le travail est le même pour construire un programme de 50 logements que pour un programme de 300. Le volume de travail n'est pas proportionnel. La négociation du terrain, l'obtention des autorisations, la gestion, tout ça est aussi difficile dans un cas que dans l'autre. » (Entretien. Promoteur 17.) « Du point de vue organisation, qu'on ait un programme important ou un petit programme, pratiquement le travail est le même, parce que, de toutes façons, vous aurez un service foncier qui sera occupé tant de mois pour l'achat du terrain, un service juridique également, un service commercial qui ne sera pas tellement plus important si vous avez un programme de 100 logements ou un de 200. Donc nous irons faire des programmes importants dans l'optique non pas de donner du travail à notre personnel, mais de le rentabiliser au maximum. » (Entretien. Promoteur 22.)

donner naissance à la valeur d'usage. Selon cette définition, la fonction technique ne comporte aucune activité de contrôle et une activité de conception dans les limites plus ou moins strictes fixées par la fonction de promotion ⁵.

La définition proposée est volontairement restrictive. Elle trouve une illustration empirique dans une situation encore relativement peu répandue où le promoteur assume toutes les fonctions de gestion du capital, y compris le contrôle des travaux. Cette situation est de plus en plus fréquente, bien qu'elle ne réponde guère à la définition traditionnelle de l'architecte comme maître de l'œuvre. Au terme de cette tendance supposée se dégage une fonction technique « pure », qui nous permet d'examiner les rapports complexes qui prévalent actuellement entre les agents.

Les agents à prendre en compte dans l'analyse sont la société de promotion, l'architecte et le bureau d'études techniques ; l'examen des données empiriques fait apparaître que le promoteur peut assurer lui-même les fonctions techniques : il dispose dans ce cas au sein de son groupe d'un bureau d'études techniques ; mais l'architecte peut aussi avoir d'autres activités que celles correspondant à la fonction technique. D'une part, une activité de contrôle des travaux qui subsiste tant que le promoteur ne s'est pas doté d'un service de contrôle technique. D'autre part, une activité qui correspond moins à l'image sociale de son rôle : l'approvisionnement des promoteurs en terrains. L'architecte assume ici un des éléments de la fonction de promotion : cette situation très répandue ⁶ nous semble déterminer certains aspects des rapports entre

5. Et elles sont fréquemment très strictes :

« Les architectes sont ce qu'ils sont, même les très grands architectes. Un architecte ne sait pas ce que c'est que la demande : il s'en fiche. Jamais un architecte n'ira dans un bureau de vente pour savoir les remarques qui sont faites par la clientèle. L'architecte, ce qui l'intéresse essentiellement, c'est de faire son plan et qu'il ait le permis de construire. Dans une société comme la nôtre, jamais nous n'admettons les plans de cellules tels qu'ils sont faits par l'architecte. Sur un programme sur lequel notre service commercial est actuellement, on a refait les plans dix fois. Dix fois, on les a fait refaire par l'architecte, et on ne lui demande pas si cela lui plaît ou non : « Monsieur, si vous voulez continuer, c'est comme ça ; alors, recopiez... » Si vous voulez, l'architecte est appelé essentiellement à faire des plans de façade. Autrement, on n'a pas besoin d'un architecte. » (Entretien. Promoteur 17.)

6. « En matière d'architecte, nous n'avons aucune exclusivité. Il faut dire qu'il est assez courant que, quand nous achetons un terrain, il y a déjà un architecte qui a déjà travaillé dessus et nous sommes quelquefois amenés à garder l'architecte, soit parce que nous le connaissons déjà, soit parce qu'on ne peut guère faire autrement. » (Entretien. Promoteur 15.)

« Chez nous, nous n'avons pas d'architecte, il y a un modèle standard de maison mis au point par des ingénieurs. Nous avons juste des conseils extérieurs qui peuvent agir sur l'esthétique des façades. Dans nos programmes de promotion,

promoteurs et architectes. Parmi ces derniers, il s'en trouve de nombreux qui assurent l'activité de leur étude par la prospection foncière : ils prennent contact avec les propriétaires, examinent les contraintes réglementaires et techniques qui pèsent sur leur terrain et déterminent les caractéristiques de l'opération immobilière qu'il est susceptible de supporter. L'architecte participe alors à la négociation avec le promoteur en défendant les intérêts du propriétaire en même temps que les siens propres.

Il apparaît donc dans ce cas une distinction très nette entre les agents et les fonctions. Si l'on examine les répartitions possibles de celles-ci parmi ceux-là ⁷, il apparaît que le sens commun nous conduit à ne considérer qu'une des combinaisons, celle où le promoteur est promoteur et l'architecte architecte ⁸. On trouve cependant quatorze promoteurs dans notre échantillon qui disposent de leur propre bureau d'études : soit qu'ils aient intégré le bureau d'études techniques, soit qu'ils utilisent habituellement le bureau d'études techniques de leur groupe. Dans ce cas, la fonction technique est assumée au moins en partie par le promoteur. Elle l'est parfois intégralement : le bureau d'études comprend alors des

nous passons parfois par un architecte local, pour des considérations locales. Il connaît déjà le terrain, ou bien c'est l'architecte conseil choisi par la commune. » (Entretien. Promoteur 38.)

« Très souvent nous faisons connaissance avec un architecte à l'occasion d'une opération donnée parce qu'il a lui-même fait des démarches pour les autorisations administratives, ou qu'il connaît le propriétaire du terrain, ou qu'il a une vue de l'affaire, qu'il a déjà travaillé sur le programme. Souvent il nous apporte le terrain, et alors on le garde, mais souvent aussi on lui associe un autre architecte que nous aimons mieux. » (Entretien. Promoteur 09.)

« Nous avons un certain nombre d'architectes habituels, puis il y a les architectes qui sont amenés avec les terrains. » (Entretien. Promoteur 04.)

« Par contre, nous travaillons avec des architectes extérieurs au groupe, pour la raison essentielle que l'architecte est très souvent susceptible de nous apporter le terrain. » (Entretien. Promoteur 85.)

« Nous n'avons pas d'architecte attitré. Je veux dire par là qu'il peut arriver que nous ayons des programmes qui se présentent non pas sous la forme d'un terrain, mais sous la forme déjà d'un terrain plus un architecte qui a fait une étude. Ce genre de choses, ça arrive assez souvent : alors cet architecte nous le prenons si nous savons, par les informations que nous pouvons recueillir, qu'il est sérieux. » (Entretien. Promoteur 33.)

« Il faut bien le dire, on est quelquefois amené à retenir un architecte ou parce qu'il vous a apporté un terrain, ou parce qu'il est très introduit auprès de l'administration. Son rôle se limitera strictement à entrer auprès de l'administration et obtenir quelque chose ou aller plus vite. Ça c'est très fréquent. » (Entretien. Promoteur 17.)

7. Cf. tableau 21. Les combinaisons retenues reposent sur deux postulats : le promoteur remplit toujours une partie de la fonction de promotion ; la fonction technique doit être remplie par le promoteur ou l'architecte.

8. Cf. tableau 21, figure E.

Tableau 21. La répartition des fonctions de promotion et d'étude technique entre deux agents: le promoteur et l'architecte

Fonctions	Figure A		Figure B		Figure C	
	Agents					
	Pro-moteur	Archi-tecte				
Étude technique	+	—	+	+	+	+
Promotion	+	—	+	—	+	+

Figure D		Figure E		Figure F	
+	—	—	+	—	+
+	+	+	—	+	+

Tableau 22. Répartition des promoteurs selon la proportion des opérations confiées à l'architecte employé le plus fréquemment

Intégration de la fonction technique par le promoteur*	0-10 %	10-25 %	25-50 %	50-75 %	75-90 %	90-100 %	?	Total
Oui	4	—	1	3	—	3	3	14
Non	7	—	8	1	1	2	—	18
Total	11		9	4	1	5	3	33

* Bornes supérieures incluses.

architectes aussi bien que des ingénieurs et le promoteur ne fait appel à aucun architecte extérieur⁹ ; il peut, éventuellement, utiliser un architecte qui contribue à la définition du programme¹⁰. Fréquemment, il est amené à le faire parce que l'architecte apporte le terrain, c'est-à-dire contribue à la fonction de promotion¹¹ ; à la limite, la prestation technique de l'architecte devient purement accessoire, voire symbolique¹². Lorsque le promoteur n'assume pas la fonction technique strictement définie, celle-ci relève de l'architecte¹³, qui peut y adjoindre une activité de fournisseur de terrains¹⁴.

Cette analyse très schématique permet peut-être de comprendre pour quoi les promoteurs dans leur grande majorité font appel à de nombreux architectes¹⁵. D'autres considérations entrent bien entendu en jeu : diversifier les architectes, c'est diversifier les styles de construction et éviter la monotonie. Mais en même temps, c'est recommencer indéfiniment la mise en harmonie des points de vue, multiplier les coûts et les risques. S'attacher quelques architectes que l'on connaît bien, c'est au contraire créer une « image de marque » commercialement rentable. De plus, les promoteurs qui disposent de leurs propres moyens d'études techniques n'ont pas un intérêt évident à confier une partie des tâches à des architectes extérieurs. Et pourtant même ceux-là doivent fréquemment changer d'architecte. On peut noter que les promoteurs qui travaillent sur de grandes surfaces ou disposent d'importants moyens de prospection foncière ont recours plus fréquemment au même architecte, notamment à leur propre bureau d'architecture.

On peut conclure de ces remarques que la logique propre de la fonction d'étude technique ne pourra s'exercer de façon complète que lorsque le promoteur non seulement l'a intégrée, mais aussi n'est pas dessaisi d'un élément de la fonction de promotion par un agent extérieur. Cette logique spécifique de la fonction technique peut être définie de

9. Cf. tableau 21, figure A.

10. Cf. tableau 21, figure B.

11. Cf. tableau 21, figure C. Cette situation conduit des promoteurs « techniciens » à faire appel, d'une certaine façon malgré eux, à un grand nombre d'architectes.

12. Cf. tableau 21, figure D.

13. Cf. tableau 21, figure E.

14. Cf. tableau 21, figure F.

* Bornes supérieures incluses.

15. Le tableau 22 fait apparaître ce phénomène : les promoteurs sont ventilés selon le pourcentage de leurs opérations 1957-1967 confiées à l'architecte utilisé le plus fréquemment par chacun d'eux, qui peut être éventuellement le bureau d'études ou le bureau d'architecture du groupe. On constate que les 2/3 des promoteurs de l'échantillon confient moins de la moitié de leurs opérations au même architecte, et que cette pratique est observable même lorsque le promoteur a intégré la fonction technique, c'est-à-dire dispose au sein de sa société ou de son groupe, d'un bureau d'études techniques et/ou d'un bureau d'architecture.

façon simple : *plein emploi de la capacité d'étude technique et répétitivité des études*. Sa dominance doit entraîner les conséquences suivantes : traitement, au cours de périodes successives, d'un nombre constant (ou croissant si le bureau d'études se développe) d'opérations, ce qui s'accorde aussi bien avec une grande opération continue, ou une série de petites ; homogénéisation du produit du point de vue des caractéristiques techniques principales, ce qui implique un choix des terrains, et dans une moindre mesure des clientèles, qui permette cette standardisation. Comme la fonction de construction, la fonction d'étude technique introduit donc la notion de capacité de production. Mais celle-ci est alors définie autant par le nombre d'opérations susceptibles d'être étudiées au cours de la période, que par le nombre de logements susceptibles d'être construits.

2.3. Fonction de construction

La fonction de construction ne demande pas à être longuement définie : elle a pour contenu la *production des bâtiments* que le capital de promotion engagé dans l'opération lui commande et lui finance au fur et à mesure de l'avancement des travaux.

L'entreprise de gros œuvre, la plus importante pour notre analyse, fournit donc principalement un produit matériel, le logement, et secondairement des services d'organisation si elle est pilote de l'opération. Sa logique d'action sera celle de tout capital industriel¹⁶ investi dans une branche très faiblement concentrée : maximiser les recettes sous la double contrainte du prix de marché et de la capacité de production, et minimiser les coûts. Dans un contexte de concurrence, l'entreprise ne pourra vendre son produit à un prix supérieur à celui du marché : elle tentera seulement d'assurer le *plein emploi de la capacité de production* définie par la quantité de capital fixe à utiliser productivement. Par ailleurs, l'effort de minimisation des coûts comporte plusieurs aspects interdépendants : recherche de chantiers importants permettant de réaliser des *économies d'échelle*, recherche de chantiers à caractéristiques répétitives permettant d'*amortir rapidement* les investissements d'une technologie déterminée, recherche de chantiers coordonnés dans le temps de façon à *éviter les ruptures d'activité*.

Ces remarques sommaires conduisent à souligner l'importance des données technologiques dans l'exercice de la fonction de construction :

16. C'est-à-dire dont la forme fonctionnelle dominante est le capital productif, ou capital utilisé à acheter des outillages, des matières premières et de la main-d'œuvre en vue de la production de biens.

le capital industriel, à la différence du capital de promotion toujours susceptible de reprendre rapidement la forme liquide, est immobilisé en actifs réels, notamment en outillage qui représentent une technologie déterminée. Au sein d'une entreprise donnée, plusieurs générations de techniques peuvent être sédimentées et les outillages correspondants devront être intégralement amortis : ceci a notamment pour conséquence la recherche d'une distribution optimale des chantiers selon leur taille, cette dernière étant liée à l'utilisation des techniques traditionnelles ou des techniques industrialisées. Dans ces conditions, la politique « commerciale » des entreprises de bâtiment devient une donnée essentielle de leur accumulation : il s'agit de s'assurer un carnet de commandes aussi continuellement rempli que la conjoncture le permet et dont le contenu soit adapté à la structure technologique du capital fixe. Il s'agit par conséquent de se constituer une clientèle de promoteurs correspondant quantitativement et qualitativement aux besoins de l'entreprise.

D'où l'importance pour les entreprises importantes de se *créer un secteur non concurrentiel* qui garantisse une partie de leur chiffre d'affaires.

Les promoteurs dans leur ensemble jouent très largement les mécanismes de marché pour minimiser le coût de la construction¹⁷, ce qui a pour conséquence de confier la réalisation de leurs programmes à des entreprises différentes, à l'exception des promoteurs filiales d'une entreprise de bâtiment¹⁸.

17. « En matière d'entreprise, nous travaillons exclusivement sur appel d'offres. Moi, j'ai compris. Nous ne voulons avoir aucun lien, aucune attache, aucune espèce de fidélité, sinon peut-être à prix égal. A l'intérieur d'une gamme de gens sérieux, c'est le prix, le prix, le prix. » (Entretien. Promoteur 35.)

18. La distribution des opérations réalisées par chaque promoteur selon l'entreprise chargée du gros œuvre fait apparaître néanmoins certaines différences de comportement. L'indicateur « nombre moyen d'opérations par entrepreneur » montre qu'en moyenne, il est exceptionnel qu'une entreprise se voie confier plus de deux opérations par le même promoteur (au cours de la période 1957-1967):

Nombre moyen	1,00/ 1,25	1,26/ 1,50	1,51/ 1,75	1,76/ 2,00	2,01/ 3,00	3,01/ 4,00	Entreprise unique	?	Total
Promoteurs	4	5	5	4	4	2	6	3	33

Cependant, quelques promoteurs peuvent attribuer à la même entreprise une part importante de leurs opérations. Comme le montre le pourcentage des programmes confiés à l'entreprise la plus utilisée (indicateur qui ne tient pas compte de l'importance des programmes en question):

(%)	0-10	10-20	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80	80-90	90-100	?	Total
Promoteurs	—	11	5	3	1	3	—	1	—	6*	3	33

* Entreprise unique.

2.4. *Fonction de commercialisation*

La marchandise, une fois produite, doit être écoulee sur le marché. Tantôt cette commercialisation s'opère une fois pour toutes : c'est le secteur de l'accession à la propriété ; tantôt elle doit être assurée tout au long de la vie physique de l'immeuble : c'est le secteur locatif. Dans le premier cas, le seul que nous analysons ici, la fonction de commercialisation implique uniquement une activité d'intermédiaire entre les financiers propriétaires d'origine de la marchandise et les acquéreurs ; dans le second cas, il s'y ajoute une activité de gestionnaire qui s'exerce pendant toute la période où le capital-logement n'est pas entièrement transformé en capital-argent. La fonction de commercialisation sera défini dans les deux cas comme celle qui assure la re-transformation du capital-marchandise en capital-argent.

La situation des sous-marchés où doit s'écouler la marchandise définit les conditions d'exercice de la fonction de commercialisation : plus le sous-marché immobilier concerné est tendu, moins est coûteux l'accomplissement de la fonction, et inversement. Bien entendu, d'autres considérations entrent en jeu, et notamment le volume à écouler : la nécessité d'installer un bureau de vente sur place apparaît dès que l'opération atteint une taille importante ; par contre, on n'aura besoin d'autres moyens coûteux de diffusion de l'information que si la vente au lieu de production est insuffisante. Dans ce cas, il faudra recourir à des méthodes plus complexes, notamment la publicité, mais aussi l'utilisation de réseaux commerciaux bien implantés dans les couches sociales à qui la marchandise est destinée, notamment parmi les investisseurs locatifs.

L'exercice de la fonction de commercialisation implique donc des coûts spécifiques — les coûts de diffusion de l'information — et une rémunération proportionnelle à la valeur du produit écoulé. Cette fonction s'exerce donc de façon optimale *lorsque la marchandise est chère et que le marché est tendu*. La conjonction de ces deux circonstances s'opère assez fréquemment : elle caractérise notamment la période d'expansion du logement de bon confort et de luxe qui précède la récession de 1965-1968.

Les acteurs susceptibles d'être les supports de cette fonction sont les agences immobilières ou le promoteur lui-même. Les solutions observées empiriquement sont les suivantes : une agence devient promoteur et commercialise tout naturellement ses programmes ; un groupe immobilier

Les exceptions, bien que rares, sont caractéristiques : une entreprise s'associe de fait avec un promoteur qui n'a recours qu'à elle ; ou bien l'entreprise crée une société de promotion qui lui assurera une partie ou la totalité de ses commandes, dans des conditions optimales sur le plan technique et sur celui du calendrier des travaux.

complexe comprend une agence et un ou plusieurs promoteurs qui utilisent ses services ; le promoteur crée au sein de sa propre organisation un service de vente ; ou bien il a recours à des agences extérieures ¹⁹.

Il apparaît que dans la grande majorité des cas, la fonction de commercialisation est exercée par le promoteur ou par son groupe. Tantôt elle est intégrée à la société de promotion, et s'exerce exclusivement pour vendre ses opérations ; tantôt elle s'exerce de façon autonome : d'une part lorsque le promoteur est une agence immobilière qui vend d'autres programmes que les siens, ou intervient dans des transactions portant sur d'autres biens immobiliers que le logement neuf, d'autre part lorsque l'agence de vente du groupe est utilisée par d'autres promoteurs.

L'exercice de la fonction commerciale par le promoteur selon ces trois modalités présente un avantage pour la fonction de promotion elle-même : il incombe à celle-ci de définir un produit vendable ; or c'est au cours des opérations de vente qu'il est possible d'appréhender le marché de façon efficace. Dans un contexte où l'offre reste très largement atomistique, les études globales de demande solvable sont d'une piètre utilité pour les promoteurs. Par contre, elles peuvent être indispensables à un organisme de crédit aux acquéreurs pour décider d'une politique d'implantation de ses agences locales, ou à un groupe immobilier important comportant notamment des promoteurs de logements locatifs pour choisir ses points d'implantation permanents. Mais le problème de la définition du produit se pose en de tout autres termes pour un promoteur dont la « production » se compte en millièmes de l'offre globale de logements dans l'agglomération où ils intervient ²⁰ : il s'agit

19. La répartition des promoteurs selon la solution adoptée est la suivante :

<i>Agence promoteur</i>	<i>Agence appartenant au groupe</i>	<i>Service commercial intégré</i>	<i>Agences extérieures</i>	<i>Total</i>
8	5	13	7	33

20. « Je crois que dans l'immobilier, un promoteur privé ne peut pas se soucier de manière sérieuse de faire vraiment une étude de marché, même régionale. Paris fait 100 000 logements par an, pour une moyenne de 80 m² par logement, cela fait 80 millions de m², ce qui fait, avec un prix de revient toutes dépenses confondues autour de 1 000 F le mètre carré, 80 milliards nouveaux de chiffre d'affaires. C'est un chiffre d'affaires qui, même pour les grosses industries comme l'automobile, serait absolument prodigieux. Comme aucun promoteur privé n'a une proportion sérieuse de ces 80 milliards, on peut dire que pratiquement aucun promoteur privé ne fait d'étude de marché globale, pas même pour Paris... Si on est compétitif, c'est-à-dire moins cher et mieux, on trouve toujours les quelques milliers de familles qui viendront s'installer chez vous, à moins d'un terrain loin de tout transport, vilain, laid, de mauvais voisinage. Le grand point d'interrogation, c'est en combien de temps va-t-on liquider ces logements ? La chose qu'on appelle étude de marché, se limite à savoir en combien de temps 6 000 familles parisiennes viendront s'installer dans mon emplacement à moi. » (Entretien. Promoteur 35.)

pour lui de savoir si l'emplacement est bon, s'il faut des studios plutôt que des logements de cinq pièces, de déterminer la distribution des cellules la plus vendable, etc. Toutes ces questions, qui sont au centre de son problème de maître de l'ouvrage, échappent à l'analyse économique aussi bien qu'aux études de marché. Tout au plus celles-ci peuvent être utilisées à l'examen quantitatif de la demande solvable potentielle localisée dans la zone de l'agglomération où il projette d'entreprendre une opération importante. Mais ce qui guidera le rythme des mises en chantier au cours de l'opération, ce sera beaucoup plus le rythme constaté des ventes que l'étude de marché préalable. Par conséquent, l'essentiel reste une étude qualitative de la demande, qui l'amènera à modifier le détail du produit ou à rechercher auprès des banques de nouvelles modalités de crédit aux acquéreurs. D'où l'importance du contact direct avec la clientèle que procure l'activité de vendeur ²¹.

Mais l'information permanente sur la clientèle n'implique pas nécessairement un service de vente intégré : celui-ci entraîne, étant donné le personnel permanent qu'il utilise, une contrainte de plein emploi. Cette contrainte à vrai dire, est moins stricte que pour les services techniques, juridiques ou comptables : le personnel de vente comporte peu de cadres, et s'il est préférable de se l'attacher en permanence, il est plus facile néanmoins de « s'en séparer » ²². En effet, tant que la vente sur place suffit à l'écoulement du produit il est préférable, compte tenu de la souplesse de l'organisation commerciale qu'elle implique, d'intégrer

21. « On a une société de vente qui commercialise nos programmes et il y a un agent de celle-ci qui nous est attaché et qui nous apporte sa connaissance des acquéreurs, qui examine les plans avec les concepteurs pour qu'on soit bien sur la même longueur d'onde. » (Entretien. Promoteur 08.)

« Le personnel de vente nous apporte en même temps la connaissance de la clientèle. Il dresse des états statistiques qui permettent de bien situer les gens qui fréquentent les bureaux de vente, de connaître leurs désirs. En systématisant un peu ces recherches, on arrive à en tirer des conclusions, à s'adapter, car le public est très changeant. » (Entretien. Promoteur 09.)

« Ce que nous cherchons à tirer du service de vente, c'est une information pour les programmes qui suivent. Nous avons ici des vendeuses qui sont beaucoup plus des enquêtrices que des vendeuses. Je considère qu'un programme bien placé et bien conçu doit se vendre sans vendeuse ou alors il est raté, et ce n'est pas une vendeuse qui le fera vendre. Par contre, ce qu'on essaie d'obtenir de nos vendeuses, c'est de comprendre ce que veulent les gens, comment ils peuvent payer et comment ils l'envisagent. » (Entretien. Promoteur 18.)

« L'inconvénient c'est qu'à un moment donné on ait énormément de chantiers, donc un réseau de négociateurs très important. Après quelques mois, les chantiers se réduisent et il nous reste notre réseau. Mais l'avantage est que vous avez la température du client, vous avez immédiatement la réaction du client. Nous savons ce que le client cherche. Nous savons d'abord s'il vient sur les chantiers, comment il vient, pourquoi il vient. » (Entretien. Promoteur 22.)

22. Soulignée par le promoteur 22. Cf. note précédente.

le service de vente. Ce choix présente par ailleurs l'avantage appréciable de s'attribuer la marge de vendeur et d'autre part, de contribuer à la création de « l'image de marque » du promoteur²³.

Service commercial intégré signifie pourtant amortissement du coût de son fonctionnement sur les seules opérations du promoteur. Ceci n'est possible que si ce dernier a constamment des appartements en vente et si d'autre part, les coûts ne sont pas trop élevés. Dans certaines conditions de marché les coûts fixes d'installation du réseau commercial peuvent être considérables : lorsque le marché se détend, les acquéreurs doivent être recherchés par de multiples moyens qui excèdent les possibilités d'un promoteur. Ainsi, seule une agence de vente spécialisée peut tenir un important fichier de candidats sélectionnés et triés selon leurs désirs et possibilités. Certains promoteurs ont donc choisi de faire appel à des agences extérieures.

Deux situations combinent les avantages du service intégré en matière d'information sur la clientèle et de l'agence spécialisée en matière d'amortissement des coûts fixes : celles où le promoteur est lui-même une agence immobilière, celles où il dispose d'une agence au sein de son groupe. Dans le premier cas, la fonction de promotion pourra être largement subordonnée à l'exercice de la fonction de commercialisation qui opère de façon optimale, on l'a vu, dans le secteur du logement cher et sur les marchés, locaux ou socio-professionnels, les plus tendus. Dans le second cas par contre, le promoteur pourra exercer sa fonction selon une logique indépendante des intérêts de son vendeur, celui-ci optimisant son activité en fournissant ses services à de nombreux promoteurs, inclus ou non dans le même groupe.

II. LES MODES D'ARTICULATION DES FONCTIONS

1. DÉFINITION DES MODES D'ARTICULATION

Chaque fonction, définie plus haut, est supposée régie par une logique spécifique qui peut produire tous ses effets sur les comportements

23. « Notre exploitation commerciale est presque foraine. Je veux dire par là que, lorsque nous avons un programme à vendre, nous avons des hôtesse sur place, des vendeuses, si vous voulez, mais elles sont embauchées pour les besoins de la cause. Ce n'est pas du personnel à temps complet, c'est du personnel temporaire qui est contrôlé par le service commercial, qui comprend un personnel fixe en très petite quantité. Nous n'avons donc pas de problème de personnel fixe, car nous en avons très peu. » (Entretien. Promoteur 33.)

« Nous avons estimé que ça fait partie de la mission de promoteur d'être aussi commerçant... d'autre part, ça crée aussi la « marque. » (Entretien. Promoteur 09.)

observables si elle est exercée par un agent à l'exclusion de toute autre. Or nous avons constaté que les sociétés de promotion ou les groupes dans lesquels elles s'insèrent remplissent parfois simultanément plusieurs fonctions, dont les rationalités propres peuvent différer, voire s'opposer. C'est l'analyse du mode d'articulation de ces fonctions au sein de l'organisation qui permet de déceler la hiérarchie qui s'établit entre ces logiques d'action et, par conséquent, de rendre compte des comportements.

Pour caractériser le statut de chacune des fonctions au sein de l'organisation, nous utiliserons les notions suivantes :

- Une fonction peut, bien entendu, être *absente* : elle est dans ce cas exercée par des tiers — entreprise, architecte, agence, etc. — dont l'étude n'est pas notre propos ;
- Une fonction peut être *exclusive* : il ne peut s'agir que de la fonction de promotion, qui doit être présente par définition ;
- Lorsque l'organisme de promotion exerce plusieurs fonctions, l'une d'entre elles peut être *dominante* : dans ce cas le promoteur maximise les avantages procurés par l'exercice de celle-ci, et ne peut maximiser les avantages procurés par l'exercice des autres que sous les contraintes définies par la fonction dominante. Ces autres fonctions seront alors *dépendantes* ou *annexes* ²⁴ ;
- Lorsque l'organisme de promotion exerce plusieurs fonctions, l'une ou plusieurs d'entre elles peuvent être *autonomes* : dans ce cas, le promoteur maximise simultanément et séparément les avantages procurés par l'exercice de chacune d'elles. Dans la mesure où des contradictions apparaissent entre les rationalités des fonctions, celles-ci ne peuvent être autonomes que si elles sont exercées à la fois comme compléments de l'activité de promotion et au profit de tiers.

Pour caractériser le mode d'articulation des fonctions au sein de l'organisation, et par conséquent, l'organisation elle-même, nous utiliserons les notions suivantes :

24. Ce mode d'articulation est ainsi décrit par un de nos interlocuteurs : « La promotion immobilière n'est pas une profession. Seul (X) et quelques autres sont des promoteurs à l'état pur. Dans toutes les autres maisons, la promotion est l'accessoire d'une activité principale. Dans notre cas, c'est l'accessoire d'une maison qui produit des logements, d'une entreprise de construction. Vous avez aussi des compagnies d'assurances, des organisations bancaires, des administrateurs d'immeubles, des agences de vente. Toutes ces sociétés n'ont pas du tout les mêmes perspectives : si la promotion n'est pas une activité propre à l'état pur, elle est soumise aux contraintes de l'activité principale, elle est dépendante de la société mère — quelle que soit la situation juridique de la société de promotion. » (Entretien. Promoteur 15.)

- Lorsque la fonction de promotion est exercée de façon exclusive, nous parlerons de *coordination* de fonctions, de promoteur-coordonateur.
- Lorsqu'une ou plusieurs autres fonctions sont aussi exercées par le promoteur, nous parlerons d'*intégration* et d'intégration à dominante lorsque certaines sont exercées de façon annexe.
- Lorsqu'une ou plusieurs fonctions sont exercées de façon autonome, nous parlerons de *diversification*, et de diversification à dominante lorsque certaines sont exercées de façon annexe.

Les instruments d'analyse ainsi définis sont la base d'une *grille de codage* dans laquelle les promoteurs de l'échantillon viennent prendre place. Cette combinatoire est donc *un simple outil d'observation empirique tourné vers la classification*. Elle ne saurait tenir lieu de théorie, n'étant qu'une des traductions opératoires nécessaires d'un corps théorique destiné à rendre compte du processus — ce qui est hors de portée d'une combinatoire ²⁵.

25. Nous avons donc distingué cinq fonctions: promotion (*P*), financement (*F*), construction (*C*), étude technique (*T*), commercialisation (*V*); chacune d'entre elles est susceptible d'avoir quatre statuts distincts: absente (*O*), dominante (*D*), dépendante (*d*), autonome (*A*) — sauf la fonction de promotion, qui ne peut être absente ($P \neq O$). Les combinaisons théoriquement possibles sont donc au nombre de 768. Certaines règles, postulées ou observées, limitent néanmoins le nombre des combinaisons réalisables:

— La fonction de promotion (*P*) est, on l'a vu, toujours présente et la seule qui puisse être exclusive. *Nous ferons l'hypothèse qu'elle ne peut être ni dominante, ni autonome, c'est-à-dire que son accomplissement ne répond à aucune logique propre*. Un examen des processus de constitution des organisations de promotion montrera pourtant qu'elle peut être remplie dans le cadre d'un appareil technique relativement complexe qui implique des frais généraux importants: dans un tel cas, une exigence fonctionnelle de pleine utilisation de cet appareil technique peut avoir des conséquences sur l'activité du promoteur. Mais cette exigence se trouve subordonnée à celle d'une autre fonction si celle-ci est dominante ou autonome; dans les autres cas, on peut faire l'hypothèse que la logique des financements extérieurs l'emporte sur l'exigence fonctionnelle du plein emploi de la capacité technique. Par conséquent:

$$F, C, T, V = D \text{ ou } A \rightarrow P = d$$

$$F, C, T, V = d \text{ ou } O \rightarrow P = d \text{ et le financement externe} = D.$$

— La fonction de financement (*F*) peut être absente: le promoteur est alors un pur prestataire de services. Elle peut être dominante si le promoteur assure l'essentiel du financement de ses programmes. Il faudra alors introduire une distinction selon l'origine du capital, patrimonial ou financier. Elle peut être dépendante si les financements principaux sont extérieurs ou si une autre fonction est autonome ou dominante. Au niveau d'analyse que constitue l'organisme de promotion, elle ne peut être autonome, ce qui signifierait que les fonds propres du promoteur sont utilisés à financer d'autres programmes immobiliers que les siens, ce qui ne se produit pas sauf dans le cas « d'opérations croisées » avec un autre promoteur. Par conséquent:

$$F = O, D \text{ ou } d$$

Tableau 23. Les modes d'articulation des fonctions *

Mode d'articulation	Exclusivité	Intégration	Diversification	N
Fonction dominante				
Financement externe ($F, C, T = O$ ou d $V = O, d$ ou A)	$O O O O$ (1 cas)	$O O O d$ (5 cas) $O O d O$ $O O d d$ (1 cas) $d O O O$ $d O O d$ (1 cas) $d O d O$ $d O d d$	$O O O A$ $O O d A$ $d O O A$ (1 cas) $d O d A$	9
Financement intégré ($F = D$)		$D O O O$ (2 cas) $D O O d$ (2 cas) $D O d O$ $D O d d$ (1 cas)	$D A d O$ $D O d A$ $D A d d$ $D O A d$ $D A d A$ $D O A O$ $D A A O$ $D O A A$ $D A A d$ $D O D A$ $D A A A$ (3 cas)	8
Construction intégrée ($C = D$)		$O D d O$ $O D d d$ $O D d O$ $d D d d$ (2 cas)	$O D d A$ $d D d A$ $O D A O$ $d D A O$ $O D A d$ $d D A d$ $O D A A$ $d D A A$	2
Construction autonome ($C = A, F = D$)			$O A d O$ $d A d O$ (3 cas) $O A d d$ $d A d d$ $O A d A$ $d A d A$ $O A A O$ $d A A O$ $O A A d$ $d A A d$ $O A A A$ $d A A A$	3
Étude technique autonome ($T = A, C = O$)			$O O A O$ $O O A d$ (1 cas) $O O A A$ $d O A O$ (1 cas) $d O A d$ $d O A A$ (1 cas)	3
Commercia- lisation autonome ($V = A/D$, $C, F = D$)			$O O O A/D$ (5 cas) $O O A A/D$ $O A A A/D$ $d O O A/D$ (1 cas) $d O A A/D$ $d A A A/D$ (2 cas)	8
N	1	14	18	33

* Cf. note 26, page 121.

2. L'ORIGINE DE LA FONCTION DE PROMOTION ET LE PROCESSUS D'ARTICULATION DES FONCTIONS

Rien ne semble plus variable que la liste et les attributions des services qui composent une organisation de promotion : chaque promoteur a sa

— La fonction de construction (*C*) implique l'intégration au groupe d'une entreprise de construction: l'importance du capital engagé dans cette activité exclut qu'une telle fonction puisse être accomplie à titre accessoire. Elle ne peut donc qu'être dominante, si elle s'accomplit exclusivement dans le cadre des opérations de promotion, ou autonome, si elle s'accomplit aussi au profit de tiers. Mais lorsqu'elle est autonome, elle exclut la possibilité qu'une autre fonction soit dominante, sinon la fonction de financement. Enfin, l'exercice de la fonction de construction implique l'exercice de la fonction d'étude technique, soit de façon autonome, soit de façon dépendante.

Par conséquent:

$$C = O, D \text{ ou } A$$

$$C = D \rightarrow V = O, d \text{ ou } A; F = O \text{ ou } d$$

$$C = A \rightarrow V = O, d \text{ ou } A; F = O, D \text{ ou } d$$

— La fonction d'étude technique (*T*) est justiciable d'une analyse semblable. Deux cas peuvent se présenter selon que la fonction de construction est ou non présente en même temps que la fonction d'étude technique. Si dans le cas, celle-ci ne peut être dominante: ou bien l'entreprise est le bureau d'études techniques sont utilisés exclusivement pour réaliser les programmes du promoteur; dans ce cas la fonction de construction est dominante et la fonction d'étude technique dépendante: ou bien les programmes du promoteur ne représentent qu'une fraction du chiffre d'affaires de l'entreprise et du bureau d'études techniques; dans ce cas, la fonction de construction est autonome et la fonction d'étude technique dépendante ou autonome. Si celle-ci est exercée indépendamment de la fonction de construction, elle ne peut être dépendante que si la fonction de financement, interne ou externe, est dominante. Dans les autres cas, elle ne peut être qu'autonome, cette autonomie pouvant s'accompagner d'une dominance sur les autres fonctions.

Par conséquent:

$$T = O, A, \text{ ou } d$$

$$C = D \rightarrow T = d$$

$$C = A \rightarrow T = A \text{ ou } d$$

$$F = D \rightarrow T = O, A \text{ ou } d.$$

— La fonction de commercialisation (*V*) ne peut être dominante que si elle est autonome. On utilisera dans ce cas le symbole *A/D*. Par conséquent:

$$V = O, d, A \text{ ou } A/D.$$

L'énoncé de ces règles ramène le nombre des combinaisons possibles à 63. Parmi celles-ci, l'étude des 33 promoteurs de notre échantillon nous en montre seulement 16 réalisées. L'ensemble des cas théoriquement possibles figure au tableau 23, les combinaisons observées étant soulignées, et leur fréquence précisée.

26. Les symboles utilisés sont définis dans le texte. La fonction de promotion constante ($P = d$) a été omise: seuls sont précisés les statuts des autres fonctions dans l'ordre: *F, C, T, V*. Les combinaisons soulignées sont celles que l'on observe en 1968.

solution, toujours susceptible d'être modifiée ²⁷. Et pourtant une analyse des solutions adoptées fait apparaître des régularités, notamment lorsqu'on examine par quel processus les organisations observées ont été amenées à tel mode d'articulation spécifique des fonctions. C'est sans aucun doute l'origine historique de l'exercice de la fonction de promotion qui détermine le champ des possibles pour chaque promoteur.

En d'autres termes, si les promoteurs peuvent être *classés* à l'aide des deux dimensions combinées (système des financements, mode d'articulation des fonctions), le système des promoteurs, la position de chaque promoteur dans le système et son évolution, doit être analysés *historiquement*.

À l'origine des grands organismes de promotion, on trouve différentes catégories d'agents : des professionnels de l'immobilier et notamment des agences immobilières ; de grandes entreprises de bâtiment et de travaux publics ; des techniciens, et notamment des bureaux d'études ; des banques ; et enfin des hommes d'affaires provenant de diverses activités, principalement commerciales, que nous conviendrons d'appeler « outsiders ». Chacune de ces catégories présente une organisation interne assez semblable et des types de financement déterminés ; peu à peu, à l'intérieur d'un champ des possibles spécifiques à chacune, s'opère une évolution de l'organisation et des financements. C'est cette évolution qui, analysée à l'aide des concepts définis plus haut, produira des *types* diversifiés de promoteurs.

2.1. Les agences immobilières ²⁸

Professionnels de l'immobilier, les agences sont dans une position très favorable pour exercer la fonction de promotion : leur activité quotidienne consistant notamment à négocier un grand nombre de terrains urbains et de logements neufs ou anciens ²⁹, elles sont présentes

27. « Quand je vous parle de marché, de financement, quand je vous parle de problèmes commerciaux, ce sont des choses que moi je considère comme des vérités absolues. Dans le domaine de mon organisation, vous me diriez que vous me conseillez de changer, je porterais beaucoup d'intérêt à ce que vous me dites. Je considère que sur ce point, il faut nous améliorer en permanence. » (Entretien. Promoteur 35.)

28. L'analyse qui suit est figurée par le tableau 24.

29. « Ici, nous avons deux compartiments. Nous avons la promotion, le neuf, et nous avons l'ancien. Dans l'ancien, nous faisons tout ce qui est appartements ou hôtels particuliers ; nous avons aussi un service pour les immeubles en bloc occupés, qui passent d'une compagnie d'assurances à l'autre ; nous avons également le service des locaux commerciaux et le service viager. Nous ne faisons pas la location. Et puis nous avons le compartiment du neuf. Dans ce compartiment, nous avons

en permanence sur le marché foncier et sur le marché immobilier, ou sur certains sous-marchés de l'un et de l'autre. La fonction de promotion apparaît comme un prolongement de l'activité de l'agence : son exercice permet d'écouler des terrains et d'alimenter le service de vente d'appartements. Dans le cas le plus typique, le promoteur se limite à un tel rôle d'intermédiaire : le candidat-financier se met en contact avec l'agence qui lui propose un terrain et lui soumet une étude complète du prix de revient, mais n'avance aucun fonds propre. L'opération une fois financée, l'agence surveille les travaux et vend les appartements. Elle est donc rémunérée à la commission, comme intermédiaire des transactions, et comme prestataire de services d'étude. Il s'agit de façon caractéristique des activités de gestion du capital analysées plus haut, dans la mesure où les études techniques sont entièrement confiées à des spécialistes extérieurs, ainsi, bien entendu, que la construction³⁰. Cette forme d'articulation de la fonction de promotion et de la fonction de commercialisation induit des conséquences spécifiques : c'est l'activité d'intermédiaire qui déterminera les caractéristiques de l'activité de promoteur. L'agence, en effet, est dans une large mesure, spécialisée : elle est implantée sur un sous-marché foncier, habituellement celui des terrains des quartiers « résidentiels » de l'agglomération ; elle connaît mieux, aussi, le marché du logement de bon confort et de luxe. C'est dans ces

un service terrains, un petit service technique, un service de gestion administrative des sociétés immobilières et un service de vente. Et puis un service de relations publiques, essentiellement financier qui maintient le contact avec les financiers qu'on connaît bien et ceux qu'on découvre. » (Entretien. Promoteur 17.)

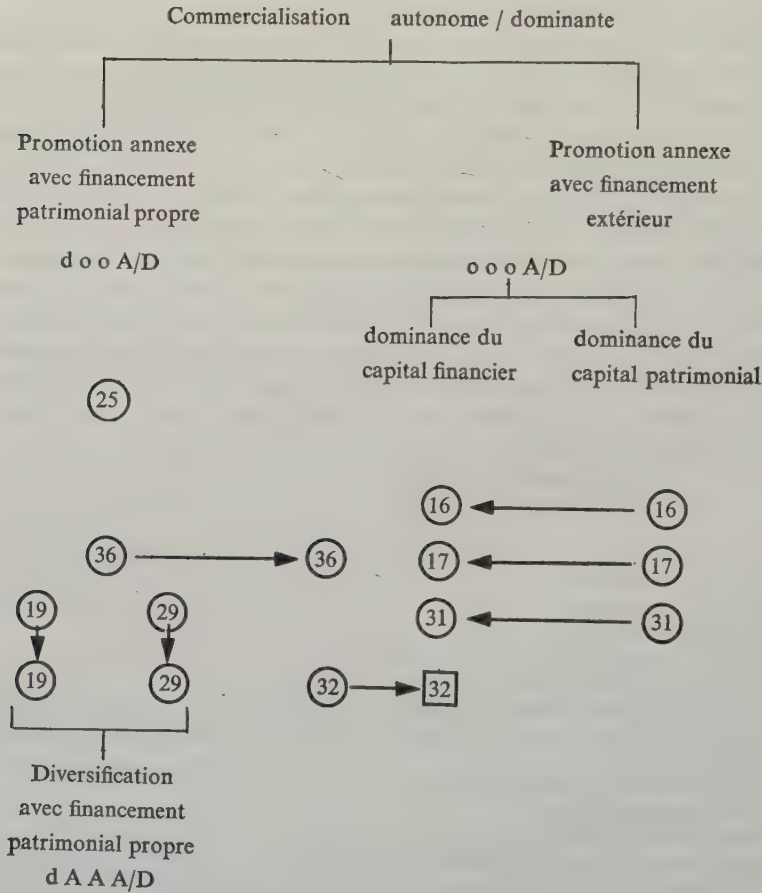
De même, le promoteur 16, agent immobilier, dispose des services suivants :

- direction générale : études techniques et financières ;
- service propriétés, fermes et domaines qui négocie des résidences principales et secondaires dans l'ouest de Paris, des propriétés d'agrément ou de rapport, des fermes, etc. ;
- service terrains et hôtels particuliers ;
- service appartements ;
- services immeubles ;
- service usines, bureaux, locaux commerciaux.

30. Le statut du « service technique » dans de tels organismes de promotion est caractéristique :

« On a un petit service technique, qui est l'aide du service commercial dans les travaux d'étude de plans. Un architecte nous fournit des plans. Le service commercial les regarde à la loupe : la cloison qui est trop à gauche, trop à droite ; les W.C. qui font 4 m² alors que 1,5 m² suffirait. Le service technique intervient pour refaire les plans avant de les rendre à l'architecte. Il intervient également pour savoir un petit peu ce qui se passe sur les chantiers, où est-ce que ça en est, et il fait son rapport au service commercial... C'est tout petit : j'ai un garçon qui est, si vous voulez, un commis d'architecte, voyez c'est ce que j'appelle un tout petit service technique. » (Entretien. Promoteur 17.)

Tableau 24. Agences immobilières : positions dans le système des financements et modes d'articulation des fonctions



TYPE : AGENCE-PROMOTEUR

deux secteurs, qu'à prestations égales, les commissions sont plus élevées. L'étendue, et fréquemment l'ancienneté, de son réseau d'informations lui procurent une situation privilégiée dans certaines zones : la concentration de l'information pourra conduire à certains moments à des situations oligopolistiques dans les zones concernées.

C'est peut-être l'explication de la continuité des financements rassemblés par les grandes agences-promoteurs : les financiers changent, mais les flux demeurent, provenant souvent des mêmes catégories de capitalistes. A l'origine des particuliers, puis, de plus en plus, des établissements financiers étrangers : les uns et les autres intéressés par de petites opérations procurant une marge qui peut être très élevée.

Le cas le plus typique peut donc être caractérisé comme un *prestataire de services au capital patrimonial ou financier dont l'organisation fait apparaître la fonction de promotion comme une annexe à la fonction de commercialisation autonome et dominante*.

Lorsque l'agence indépendante passe sous le contrôle d'une personne morale, qui l'utilise alors comme canal d'investissement, le mode d'articulation des fonctions peut connaître à terme une modification, à savoir la dominance de la fonction de financement. A la date de notre enquête, cette évolution était à peine engagée.

Dans certains cas, l'agence-promoteur est utilisée par son propriétaire comme un instrument d'investissement : ce capital patrimonial propre sera habituellement complété par du capital extérieur, mais lui aussi patrimonial. La *présence de la fonction de financement* conduit à plusieurs formes d'évolution : soit vers le *cas typique* décrit plus haut, si le financement propre est abandonné ; soit vers des formes de *diversification*. Dans ce dernier cas, l'agence s'associe plus ou moins formellement avec une petite entreprise de construction et/ou avec un cabinet d'architecte ou bureau d'études et forme un groupe dont les éléments sont tantôt intégrés, tantôt autonomes, selon l'évolution de la conjoncture³¹. Les deux promoteurs de notre échantillon ayant connu cette évolution sont des agences de moyenne importance, récemment créées ou implantées en région parisienne et ne bénéficient pas d'un enracinement solide dans des marchés privilégiés. Notons que cette forme de diversification accompagne le financement patrimonial propre : agent immobilier-promoteur, entrepreneur et architecte s'associant à la fois pour le finan-

31. « Chacun des éléments du groupe peut jouer en dehors du groupe : l'entreprise travaille pour d'autres promoteurs, l'agence immobilière vend de l'ancien. Pour maintenir le plein emploi. Le gros problème, c'est maintenir le plein emploi... Étant donné notre intégration verticale complète, ces dernières années, compte tenu du fait que la structure de vente ne suffisait pas à vendre la production de l'entreprise, l'entreprise a pris des marchés extérieurs pour assurer le plein emploi. » (Entretien. Promoteur 19.)

cement et la réalisation des opérations; notons aussi que ce mode d'articulation permet au promoteur un très faible développement des services de contrôle technique — les propriétaires du capital de promotion étant les exécutants — et par conséquent une grande souplesse d'adaptation aux variations de son activité ³².

2.2. *Les entreprises de construction* ³³

L'entreprise de bâtiment assume la fonction de construction et, soit elle-même, soit par filiales interposées, l'essentiel de la fonction d'étude technique. Les contraintes qui pèsent sur l'exercice de ces fonctions sont très fortes, comme on l'a rappelé plus haut : comment optimiser l'activité alors que celle-ci dépend toujours de maîtres d'ouvrage indépendants? Bien entendu, les décisions de ceux-ci sont gouvernées par une situation de marché qui pèserait tout autant dans les décisions d'un promoteur filiale de l'entreprise. Mais l'évolution globale de la conjoncture du bâtiment n'est pas nécessairement répercutée de façon uniforme sur toutes les entreprises : c'est cet effort d'amélioration de leur position relative en période de récession de la branche qui amène certaines grandes entreprises de bâtiment à jouer elle-même le rôle de promoteur. Comme conséquence de l'exercice de la fonction de promotion, l'entreprise verra assurée une fraction de son chiffre d'affaires, et par conséquent sera mieux à même de programmer sa production et ses investissements. Le niveau d'activité de la société de promotion va donc dépendre étroitement des exigences de l'entreprise.

Cette utilisation par l'entreprise d'une filiale promotrice peut être envisagée moins globalement. La filiale peut être l'instrument de la politique d'implantation territoriale de l'entreprise et assurer par exemple l'essor d'un nouvel établissement provincial qui a du mal à s'imposer d'emblée aux maîtres d'ouvrages locaux ³⁴. A l'intérieur d'une agglomération donnée, la capacité de production peut être utilisée dans

32. « La société de promotion a baissé son activité. Mais c'est très peu de chose une société de promotion : trois personnes. C'est de la matière grise, c'est tout. » (Entretien. Promoteur 19.)

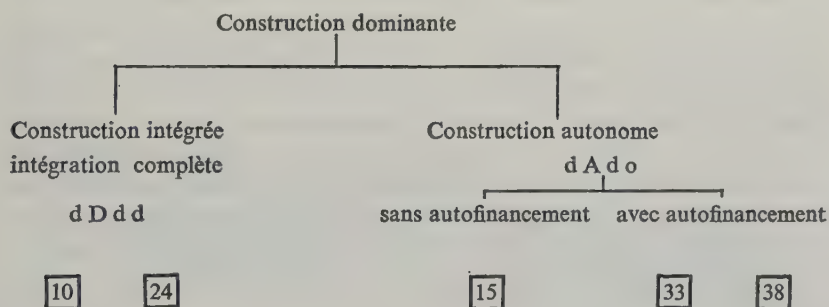
33. L'analyse qui suit est figurée par le tableau 25.

34. « En province, pour une entreprise qui débarque, il est difficile de s'assurer des marchés, parce qu'elle se heurte à une concurrence locale extrêmement sévère... Mais l'arrivée simultanée d'une entreprise et du promoteur multiplie les possibilités d'impact. Aussitôt que le promoteur a pu mettre la main sur un terrain, il assure tout de suite des travaux à l'entreprise, lui assure la possibilité de s'implanter, de démontrer son existence et de dire à ses confrères locaux : « Vous voyez, vous faites le barrage mais je m'installe quand même. » Une fois que l'entrepreneur est là, on voit ce qu'il fait et cela permet de faire monter la mayonnaise. » (Entretien. Promoteur 15.)

les meilleures conditions possibles grâce à un calendrier du promoteur constamment adapté à celui de son entreprise³⁵. Plus encore la politique d'études et d'effort technologique du constructeur se trouve partiellement garantie par ce « secteur protégé » que constituent les commandes du promoteur : les études d'opérations sont engagées avec la certitude de les voir aboutir, les pertes qui ne manquent pas de survenir lorsqu'on répond à un appel d'offres sont évitées ; et surtout, certains investissements importants connaissent une plus grande sécurité d'amortissement³⁶.

La dominance de la fonction de construction induit d'importantes conséquences sur l'organisation de promotion et sur les caractères de son activité. L'action du promoteur se trouve réduite à la seule fonction de promoteur qui apparaît dans toute sa pureté³⁷ : l'activité de contrôle

Tableau 25. Entreprises : positions dans le système des financements et modes d'articulation des fonctions



TYPE : BUILDER

TYPE : ENTREPRENEUR-PROMOTEUR

35. « Un autre avantage de la liaison promoteur-entrepreneur, c'est qu'elle permet une certaine programmation dans le cadre de l'entreprise : nous pouvons décaler de trois mois, de six mois le lancement d'un chantier, ou au contraire, l'accélérer dans la mesure où cela permet de s'insérer le mieux possible dans l'activité de l'entrepreneur. » (Entretien. Promoteur 15.)

36. « Quand vous avez un programme à concevoir, vous pouvez le concevoir à partir de votre esprit, ou à partir d'éléments pré-étudiés que votre entreprise a déjà réalisés pour le compte d'autres maîtres d'ouvrage, dont les études sont faites, pour lesquels il existe des moules de pré-fabrication par exemple. Ça nous permet d'utiliser tout un potentiel, dès le stade de la conception, d'utiliser un actif qui est dans notre groupe et qui est, par conséquent, mieux amorti. » (Entretien. Promoteur 15.)

37. « Nous sommes donc ici principalement une société administrative, qui fait de l'administration d'opérations immobilières et qui ne fait pas de vente et a une activité technique limitée. Alors que reste-t-il ? Avant tout la question administrative, juridique, financière et fiscale de ces opérations. » (Entretien. Promoteur 15.)

technique est réduite au minimum³⁸, l'activité de vente est confiée à des agences extérieures. Reste à trouver des terrains et rassembler des capitaux.

En fait, le financement est partiellement ou totalement assuré par le groupe : partiellement chaque fois que la politique de quantités dépasse les possibilités financières du moment ; partiellement aussi lorsque l'obtention des concours bancaires a pour condition une participation en capital des organismes de crédit. Selon les cas, les capitaux propres ou les capitaux extérieurs domineront dans le financement des opérations : en toute hypothèse, ce qui fixera le niveau d'activité sera la programmation de l'entreprise et non les capitaux qu'elle est disposée à immobiliser dans ses opérations.

Chez les *entrepreneurs-promoteurs*, l'entreprise reste autonome et la fonction de construction dominante. Un second type d'entreprise de bâtiment est celui qui travaille exclusivement pour une société de promotion filiale ; dans ce cas le groupe n'est plus *diversifié*, mais entièrement *intégré*. Les financements sont massivement assurés par le groupe, qui fait les études, construit et vend : formule pratiquée depuis longtemps aux États-Unis et développée en France par un très petit nombre de grands promoteurs qui se dénomment eux-mêmes « *builders* »³⁹. Cette forme d'intégration fait perdre à la fonction de promotion une grande part de sa spécificité : son activité foncière reste importante lorsqu'un remembrement de parcelles est nécessaire, mais sa portée est limitée par la concentration de la production sur une ou deux très grandes opérations qui mobilisent l'organisation toute entière pendant plusieurs années ;

Et, à la limite :

« Nous sommes au départ une entreprise de construction, une entreprise de bâtiment. Et c'est à l'intérieur de cette entreprise qu'on a créé un service de promotion. » (Entretien. Promoteur 38.)

38. « Comme nous traitons toujours avec notre société-mère qui est archi-nantier en bureaux d'études, bureaux de dessin, bureaux d'architecture, nous n'avons pas besoin ici de techniciens en corps d'état. » (Entretien. Promoteur 15.)

39. « La fonction du « *builder* », c'est de mener l'opération de A à Z. Il s'occupe de rechercher des terrains, d'élaborer des plans de masse, des plans d'infrastructure, des plans architecturaux, de construire ou de contrôler l'exécution de tout cela quand il ne le fait pas entièrement lui-même. » (Entretien. Promoteur 24.)

« Ça n'avancait pas, alors j'ai foutu tout ça en l'air et j'ai organisé ce qu'on appelle une opération de « *builder* », comme elle fonctionne aux États-Unis dans laquelle vous groupez tout le monde à l'intérieur d'une même organisation avec une opération continue sur plusieurs années. » (Entretien. Promoteur 10.)

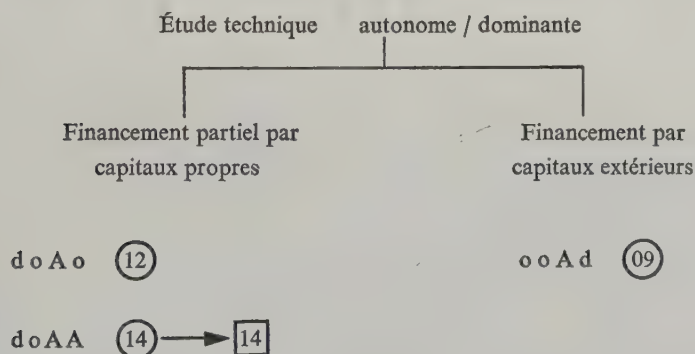
Nous sommes loin cependant du « *community builder* » qui bâtit aux USA des villes nouvelles *compréhendant des emplois sur place* ; tout au plus s'agit-il d'une approximation du « *merchant builder* », promoteur de logements à grande échelle. Cf. Edward P. Eichler et Marshall Kaplan, *The community builders*, Berkeley, University of California Press, 1967, 196 p.

les tâches de contrôle disparaissent dès que le financier est lui-même constructeur ; quand à la conception du produit, elle relève plus d'un choix technologique global de l'entreprise que de l'adaptation au coup par coup à la demande. Reste donc au « promoteur » la gestion des formes juridiques et la comptabilité de l'opération ⁴⁰.

2.3. Les techniciens du bâtiment ⁴¹

De grands bureaux d'études techniques, dont l'activité couvre aussi bien les travaux publics que le bâtiment, ont aussi créé une filiale de promotion, à la fois instrument d'investissement et garantie de commandes. A l'origine, la société de promotion est un appareil très léger, qui coordonne des prestataires de services et recherche des financements d'appoint, tout en faisant appel systématiquement au bureau d'études techniques qui l'a suscitée. A ce dernier sont confiées les études et le contrôle technique de la construction, tandis que toutes les autres activités sont confiées à des agents extérieurs.

Tableau 26. *Techniciens : positions dans le système des financements et modes d'articulation des fonctions*



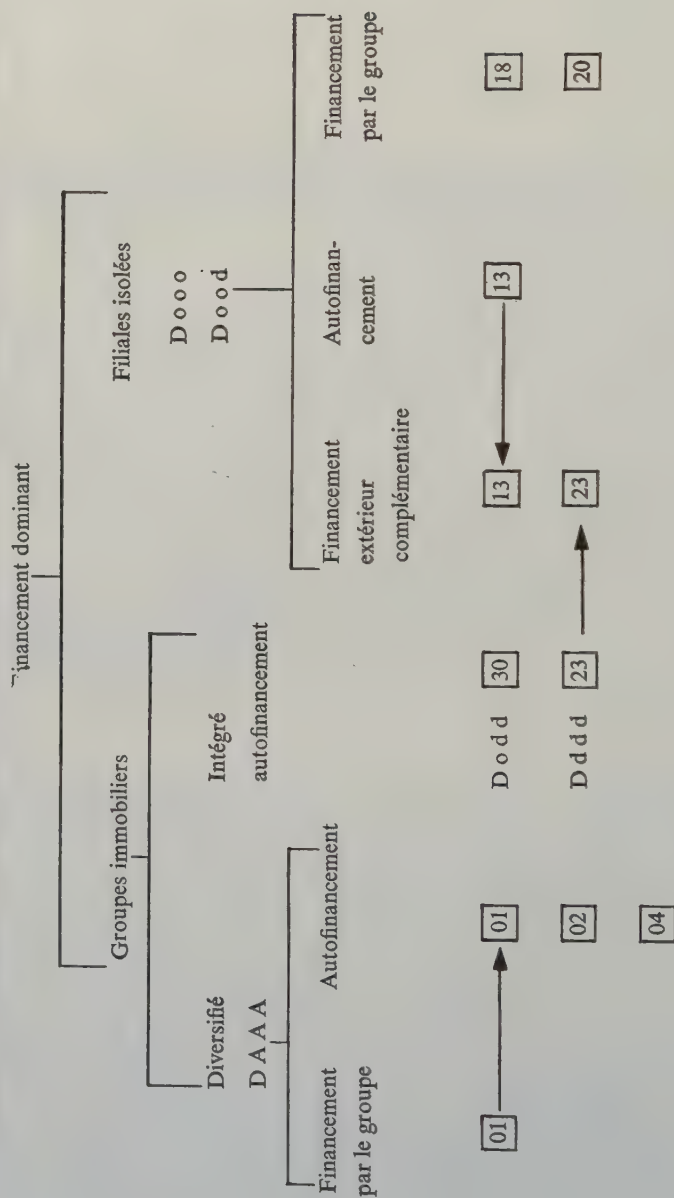
TYPE : TECHNICIEN-PROMOTEUR

40. Le service de promotion est ainsi décrit, par différence avec les fonctions techniques :

« Vous avez un service, une société qui prépare les opérations financières et les opérations foncières, et puis un service technique qui fait les plans, les études. Vous avez l'achat du terrain, la préparation financière et tout ce qui est juridique — contrats, achats, aller chez le notaire ; et puis la technique, c'est l'étude des plans, des canalisations, de l'eau, de l'électricité. » (Entretien. Promoteur 10.)

41. L'analyse est figurée au tableau 26.

Tableau 27. Banques : positions dans le système des financements et modes d'articulation des fonctions



TYPE : FINANCIER PROMOTEUR

TYPE : FILIALE BANCAIRE COORDINATRICE

Cependant, le caractère dominant de la fonction d'étude technique conduit ce type de promoteurs à développer leur activité au rythme même de croissance de la branche bâtiment du bureau d'études : ils apparaissent en effet souvent à une époque de reconversion où le bureau d'études techniques auparavant tourné vers les travaux publics et les études d'infrastructure opère une extension de son champ d'activité. Or, la capacité de « production » de la fonction technique est susceptible de croître très vite dans la mesure où elle n'implique pas des immobilisations très importantes. La société de promotion devra développer considérablement son activité, soit en réalisant de grosses opérations, soit en multipliant les petits programmes répétitifs. Ceci implique la recherche de financements extérieurs toujours plus importants, et aussi l'intégration progressive de toutes les activités de promotion⁴². L'organisme de promotion doit en effet être capable de manier un grand nombre de programmes simultanément, et d'attirer des financiers qui assureront un minimum de continuité à son niveau d'activité. On assiste à une sorte d'« autonomisation » de la fonction de promotion d'autant plus probable que la dominance de la fonction technique n'entraîne pas de conséquences très précises sur la nature des programmes.

2.4. Les banques⁴³

Le processus d'articulation des fonctions au sein des sociétés de promotion filiales de banques diffère selon la position d'ensemble du groupe financier dans le secteur immobilier. Deux grandes catégories peuvent être distinguées : les groupes immobiliers complexes et les filiales isolées.

Les *groupes immobiliers complexes* peu nombreux, présentent d'importantes caractéristiques communes. Tout d'abord, leur origine est ancienne : ils apparaissent dans l'entre deux guerres, sous la forme de sociétés d'économie mixte créés à l'initiative conjointe des pouvoirs publics et des groupes financiers. Ils comprennent encore aujourd'hui

42. « La mutation que nous avons accomplie, c'est peut-être un grand mot, c'est d'être passé du stade artisanal au stade industriel. Au stade artisanal, c'était le promoteur, un collaborateur peut-être, et puis une ou deux secrétaires, deux bureaux, un téléphone, et tout le reste se faisait en faisant appel à un juriste si on voulait une consultation précise, la comptabilité se faisait chez un expert-comptable ; sur le plan technique, on allait chercher des architectes et des vérificateurs. Or, maintenant, la société de promotion structurée voulant rappeler de grosses affaires a tendance, de plus en plus, à s'adjoindre des collaborateurs à plein temps qui deviennent des employés permanents sur le plan administratif, comptabilité, juridique et sur le plan technique. » (Entretien. Promoteur 09.)

43. L'analyse qui suit est figurée au tableau 27.

d'importants organismes du secteur semi-public qui sont à la fois promoteurs et gestionnaires du patrimoine locatif construit au cours des décennies précédentes. Par conséquent, le groupe immobilier se constitue tout d'abord autour de sociétés ou de services qui fournissent des prestations techniques au secteur d'économie mixte qu'il contrôle. Ces sociétés peuvent être un bureau d'études, des services techniques développés, voire même une entreprise de construction. Selon les cas, le groupe peut être intégré ou diversifié : tantôt l'ensemble de l'organisation est utilisée exclusivement pour réaliser les opérations du groupe, tantôt chaque société fournit aussi des services à l'extérieur.

Lorsque au cours des années 1960, le groupe crée une ou plusieurs filiales de promotion de logements en accession à la propriété, celles-ci bénéficient de l'ensemble des services communs du groupe. Chacune apparaît comme un instrument d'investissement spécifique : toutes sont dotées d'un capital social suffisant pour amorcer un processus d'auto-financement continu ; lorsque plusieurs filiales sont créées, elles se différencient essentiellement par la nature des partenaires qui constituent leur capital d'origine et par conséquent par les mécanismes de financement des programmes ⁴⁴. Ces promoteurs exercent à l'origine la fonction de financement et une fonction de promotion limitée aux grandes décisions de gestion du capital ⁴⁵ : toutes les autres fonctions sont remplies par les autres sociétés du groupe à l'exception toutefois de la fonction de construction qui est souvent confiée à une entreprise extérieure, et des activités de la fonction technique qu'accomplit l'architecte, pour des raisons analysées plus haut. Par contre, le bureau d'études techniques du groupe réalise les études techniques, et l'agence de vente commercialise.

Ce mode d'articulation semble stable lorsque le groupe est intégré. Par contre, lorsqu'il est diversifié, des transformations ultérieures surviennent ⁴⁶ : tout se passe comme si l'autonomisation des éléments

44. Au sein du même groupe, le promoteur 02, qui comprend de grandes compagnies d'assurances parmi ses actionnaires, vend « clefs en mains » grâce à l'utilisation de crédits hypothécaires, tandis que le promoteur 04 vend en état futur d'achèvement en utilisant des crédits bancaires classiques. Alors que l'un et l'autre s'auto-financent quasi-intégralement, le promoteur 01 rassemble des financements extérieurs au groupe dans le cadre de sociétés de construction.

45. « Jusqu'à présent, un état-major très léger d'une dizaine de collaborateurs qui assure la synthèse des opérations, c'est-à-dire la synthèse sur le plan financier, la définition de la politique commerciale, les rapports entre les actionnaires et la banque, les décisions sur le choix des terrains et sur le type de réalisation. Ce noyau a recours à des prestataires de services. » (Entretien. Promoteur 04.)

46. « Notre société évolue aujourd'hui d'une conception de léger état-major recourant à de nombreux prestataires de services ce qui avait l'avantage évidemment d'une grande souplesse dans l'adaptation à la conjoncture. Nous quittons

de l'organisation spécialisés dans l'exercice d'une fonction induisait, à partir d'un certain niveau d'activité, la nécessité d'une nouvelle intégration des fonctions au sein de chaque élément de l'organisation. En particulier, cette tendance s'exprime par une intégration de la fonction de commercialisation et des activités de contrôle technique qui font partie de la fonction de promotion : peu à peu le promoteur prend des distances à l'égard de l'agence de vente du groupe et développe un service technique propre susceptible de mieux contrôler la fonction technique proprement dite⁴⁷. Alors que la nécessité d'un contrôle des exécutants disparaît dans un groupe intégré, elle renaît dans un groupe diversifié. La société de promotion prestatrice de services, autour de laquelle l'ensemble du groupe s'organisait, se trouve dans ces conditions disposer de services techniques qui pourraient, à terme, se trouver sous-employés : elle est alors amenée à rassembler des moyens d'autofinancement qui ne lui étaient pas nécessaires dans l'articulation antérieure. Le groupe évolue donc vers une constellation d'organisations autonomes, chacune intégrant la totalité des activités de financement, de promotion et de vente, articulées au niveau financier autour de la banque et au niveau technique autour du bureau d'études et de l'entreprise.

Les *filiales isolées* sont affrontées à des problèmes différents : elles

complètement cette conception en ce moment : nous nous sommes aperçus que pour que les affaires soient rentables, soient des succès, il faut que ce soit une équipe faisant partie intégrante du promoteur qui s'en occupe. Il y a là un aspect quasi philosophique de notre profession : si l'opération immobilière, je parle de la promotion privée, n'est-ce pas, qui obéit à des critères de rentabilité, de profit, si une affaire est menée à la fonctionnaire, sans enthousiasme, sans dynamisme, je dirais presque excessif, sans volonté de gagner, et ayant pour les collaborateurs attachés à l'affaire un lien étroit entre leur succès et le succès de leur affaire, s'il n'y a pas cela, on fait une opération certes paisible mais qui finit par s'équilibrer sur le plan financier avec une rentabilité insuffisante. Cette nouvelle conception va comporter pour nous un inconvénient, c'est que désormais nous allons avoir des frais généraux fixes beaucoup plus lourds. Mais alors là nous pensons qu'il y a malgré tout dans le domaine immobilier pour des grands professionnels comme nous, par opposition aux petits amateurs — vous comprenez ce que je veux dire — des perspectives de développement très bonnes et très solides qui justifient par conséquent la constitution d'une équipe permanente. » (Entretien. Promoteur 04.)

47. Celle-ci n'est pas intégrée, ni la fonction de construction, qui comportent des contraintes spécifiques trop lourdes et qui, par ailleurs, doivent être rentabilisées au niveau du groupe dans son ensemble :

« Il convient, non pas d'avoir son propre bureau d'études parce que là, l'effet de masse est important, mais d'avoir des personnes compétentes à l'intérieur de la direction générale pour contrôler l'activité et l'orienter dans le sens qu'on estime être le bon. » (Entretien. Promoteur 04.)

« Dans notre cas, il serait possible de créer notre propre entreprise, mais finalement ce n'est pas commode de mener une entreprise ; et puis il y en a dans le groupe avec lesquelles parfois nous travaillons. » (Entretien. Promoteur 02.)

apparaissent depuis le début des années 1960, à l'époque où les banques dans leur ensemble développent rapidement leurs activités immobilières. Le processus de leur constitution est simple : les banques qui sont à leur origine s'engagent progressivement dans une activité de préfinancement d'opérations immobilières réalisées par des promoteurs indépendants. Les difficultés rencontrées par ce type de développement conduisent certaines d'entre elles à exercer elles-mêmes, par filiale interposée, la fonction de promotion⁴⁸. A l'origine, celle-ci se limite à la coordination de prestataires de services extérieurs : de cette façon l'investisseur promoteur maîtrise entièrement la définition du produit, ce qui n'est pas le cas si la banque est dessaisie de la fonction de promotion, mais ne dispose pas des moyens d'un contrôle rigoureux de la réalisation. Cette forme d'articulation n'est guère admissible lorsque la fonction de financement est dominante et que les fonctions d'exécution technique sont confiées à des tiers : les activités de gestion du risque devront bientôt être intégrées. Les services de contrôle technique se développent, notamment en ce qui concerne la passation du marché aux entreprises (contrôle du coût) et la période de construction (contrôle des prestations et des délais⁴⁹). Par contre, les fonctions d'étude et de construction restent confiées à des tiers, dans la mesure où leur intégration impliquerait une décision de croissance continue incompatible avec la politique de prudence et d'expectative du groupe financier⁵⁰.

Les filiales isolées sont en effet des instruments d'investissement qui offrent une sécurité plus grande que le recours aux promoteurs indépen-

48. « Nous nous sommes aperçus très vite qu'étant amenés à financer les opérations puisque c'était notre objet, nous prenions les risques des constructeurs sans en avoir les profits, et en ayant tous les inconvénients, parce que chaque fois que ça n'allait pas, il fallait qu'on se substitue à eux. C'est comme ça qu'on est devenu constructeurs. Cette expérience, qu'on a faite un petit peu avant certains autres, d'autres l'ont faite après. » (Entretien. Promoteur 18.)

49. « Le service technique est de plus en plus important parce qu'on s'aperçoit qu'il faut faire le plus possible de choses soi-même et réduire nos architectes à un rôle de conception esthétique. » (Entretien. Promoteur 18.)

« On ne peut pas déléguer complètement les pouvoirs à l'architecte, parce qu'il se trouve pratiquement que l'architecte peut être excellent au point de vue de la conception des plans, mais avoir par exemple une défaillance en ce qui concerne la direction des travaux. Alors s'il y a un ennui quelconque, c'est sur nous que ça se répercute. Donc, on ne peut prendre une responsabilité aussi grave que de laisser un chantier délégué à quelqu'un. » (Entretien. Promoteur 23.)

50. « Avoir un bureau d'études permanent est hors de proportion avec l'activité en dents de scie que nous avons. Actuellement nous avons cinq opérations qui démarrent en même temps et si ça se trouve, pendant six mois, on ne va plus en avoir. Alors, le bureau d'études serait insuffisant en ce moment et puis, pendant six mois, je ne pourrai plus rien lui faire faire. Par contre, un service de surveillance et de contrôle technique, on en a besoin constamment. » (Entretien. Promoteur 18.)

dants : mais leur création ne signifie pas que le groupe est disposé à leur assurer un financement continu qui leur ouvrirait des perspectives de croissance. Cette politique se traduit souvent par une distinction entre la société promotrice prestataire de services et la société de participations immobilières qui la finance. Une telle articulation peut aboutir à mettre pratiquement en sommeil la filiale lorsque la conjoncture est jugée trop médiocre ; la situation est toute différente lorsque la filiale dispose de fonds propres importants qui lui permettent, dans le cadre d'une dépendance globale à l'égard de la banque, de disposer d'une large autonomie de décision. Mais il semble bien que le fonctionnement d'une société de capitaux filiale de banque nécessite, au moins à ses débuts, le concours d'un groupe immobilier dans le cadre duquel les fonctions complémentaires sont exercées, mais rentabilisées de façon autonome. Tout se passe comme si la croissance d'une société de capitaux nécessitait l'existence d'un groupe complexe ; mais en même temps, le groupe complexe doit pré-exister au démarrage du promoteur, et disposer d'un champ d'action autonome et par conséquent non subordonné au succès de la filiale promotrice. L'évolution des filiales isolées à capitaux semble appuyer cette analyse : l'une tente d'intégrer bureau d'études, agence et entreprise et doit y renoncer ⁵¹ ; l'autre ne fait pas cette tentative. Toutes deux sont amenées assez rapidement à faire appel à des financements extérieurs à leur groupe : la capacité de financement reste si faible qu'elle ne permet pas d'assurer l'activité minimale de la filiale promotrice.

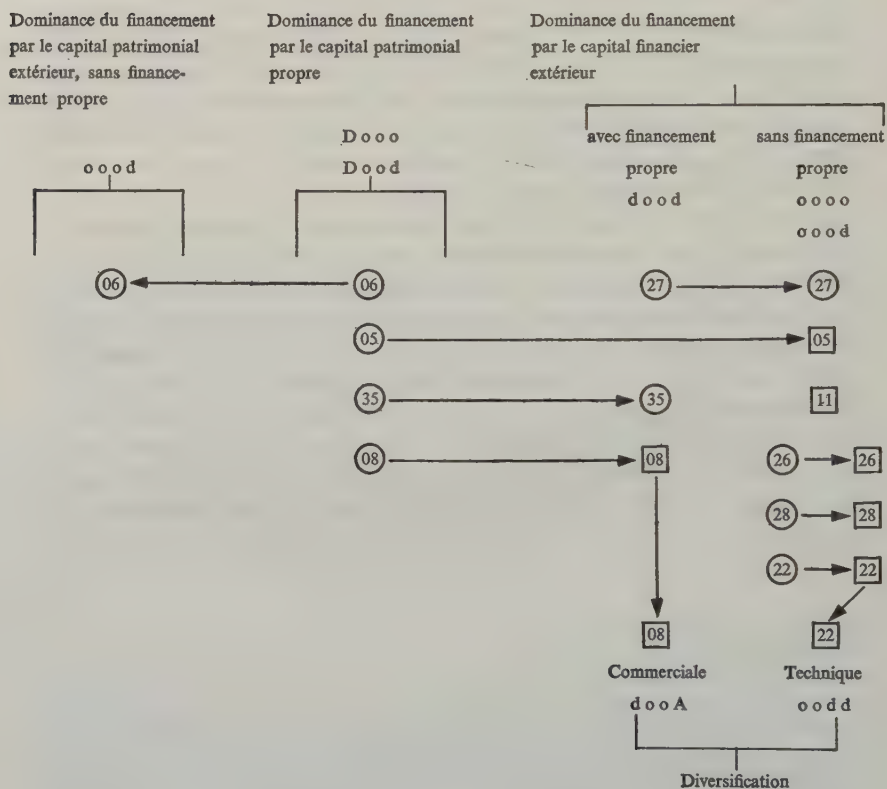
2.5. *Les outsiders* ⁵²

On trouve enfin, à l'origine de nombreuses sociétés de promotion, des hommes d'affaires provenant de secteurs économiques divers, avec toutefois une nette prédominance des activités commerciales, tournées

51. « Nous avons absorbé une entreprise. Nous l'avons vendue. Nous avons un organisme de vente nous-mêmes et nous y avons renoncé précisément parce que nos programmes sont en dents de scie et qu'on a pas de quoi l'alimenter régulièrement. Nous ne voulions pas prendre la vente d'autres promoteurs, nous ne voulions vendre que nos produits... Mais ils étaient dans des bureaux séparés, ce qui suppose des frais généraux importants. On n'a pas trouvé d'utilité à les conserver. On est revenu à notre forme de promoteur, c'est-à-dire un financier qui coordonne un ensemble de prestataires de services et qui les surveille. » (Entretien. Promoteur 23.)

52. L'analyse qui suit est figurée au tableau 28.

Tableau 28. Outsiders : position dans le système des financements et modes d'articulation des fonctions



TYPE : OUTSIDER COORDINATEUR

notamment vers des pays d'outre-mer⁵³. Il s'agit donc essentiellement d'affaires dont les capitaux sont très mobiles et dont l'activité a, dans certains cas, été affectée par les changements politiques intervenus depuis la Seconde Guerre mondiale dans les pays coloniaux ou semi-coloniaux. Ces sociétés opèrent tantôt une extension de leur objet social à la promotion immobilière, tantôt une reconversion complète : il est caractéristique de voir parfois la même société exercer simultanément son négoce antérieur et sa nouvelle activité immobilière. Cette évolution a parfois été précédée d'opérations successives d'investissement de capitaux patrimoniaux du dirigeant de l'affaire dans des programmes de petits promoteurs indépendants : l'investisseur se transforme ensuite en promoteur.

L'intervention des outsiders dans la promotion immobilière s'opère donc, à l'origine, de deux façons distinctes : la fonction de promotion est remplie tantôt comme un instrument d'investissement du capital patrimonial propre, tantôt comme une activité de prestation de services plus ou moins annexe à l'activité commerciale antérieure et faisant appel au capital financier.

Les deux catégories tendent à se confondre, lorsqu'à partir de 1960 les investisseurs-promoteurs deviennent eux aussi prestataires de services, leurs propriétaires ralentissant leurs investissements tandis que les personnes morales les remplacent partiellement ou totalement dans le financement des opérations. L'évolution vers la transformation en purs prestataires de services de promotion favorise la prise de contrôle par des établissements financiers, fréquemment étrangers, qui désirent s'assurer d'un canal d'investissement immobilier permanent.

53. Ainsi, à l'origine des neuf promoteurs de notre échantillon que l'on peut classer dans la catégorie des outsiders, on trouve :

- promoteur 05 : une société d'import-export de céréales et d'équipements mécaniques ;
- promoteur 06 : un négociant en textiles, jouant notamment le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les administrations consommatrices de produits textiles ;
- promoteur 08 : un dirigeant d'une société de gestion dépendant d'une banque spécialisée dans le crédit immobilier ;
- promoteur 11 : un dirigeant d'une société de participations en nom collectif intervenant dans divers secteurs économiques ;
- promoteur 22 : une société d'import-export de textiles tournée vers l'Extrême-Orient ;
- promoteur 26 : un groupe tourné vers l'importation de matières premières et de produits alimentaires ;
- promoteur 28 : une société de négoce en textiles apparentée à une société d'importation de graines oléagineuses ;
- promoteur 35 : un négociant de surplus américains et de produits textiles, et une famille de céréaliers originaire d'Algérie.

Ces organismes de promotion présentent une articulation des fonctions très simple, qui nous autorise à les qualifier de *promoteurs coordinateurs* : seule la fonction de promotion est présente ⁵⁴ et la logique de leur action dépend exclusivement de celle des financiers qui les utilisent. Toutefois, la fonction de promotion comporte, on l'a vu, un ensemble d'activités susceptibles d'être disjointes : à l'origine, les activités minimales — mise d'un terrain à disposition d'un capital et définition du produit — peuvent être remplies par une organisation extrêmement réduite (le promoteur et son téléphone) qui fait appel à des services extérieurs y compris pour exercer les activités de gestion du capital. Très rapidement sont intégrées les activités de gestion financière, service de comptabilité, et juridique, services administratifs et juridique. Un nouveau pas est franchi lorsque l'organisation intègre les activités de gestion technique en se dotant d'un service technique de maître d'ouvrage, et éventuellement la fonction de commercialisation en se dotant d'un service de vente. A partir de ce moment, la fonction de promotion est intégralement remplie et l'organisation doit faire face à la nécessité d'un minimum de continuité dans son activité : ce sont donc les perspectives de financement extérieur qui gouvernent le processus d'intégration successive des activités de promotion.

Une possibilité s'offre alors aux promoteurs coordinateurs pour diminuer les risques d'une baisse d'activité liée à une désaffection de leurs financiers : amortir leurs frais généraux en diversifiant leurs activités, c'est-à-dire en autonomisant les fonctions qu'ils ont intégrées ⁵⁵. Ainsi le service technique de promoteur peut devenir un bureau d'études, le service commercial une agence de vente fournissant leurs prestations à d'autres promoteurs.

Cette évolution reste néanmoins exceptionnelle : elle marque une étape nouvelle d'un processus de professionnalisation des outsiders qui s'arrête souvent en deçà.

III. CONCLUSION : PRÉSENTATION RÉSUMÉE DE LA TYPOLOGIE

L'analyse des positions des promoteurs privés professionnels dans le système des financements et des modes d'articulation des fonctions au sein de chacun d'eux nous ont permis de construire plusieurs types

54. Ainsi que la fonction de commercialisation, fréquemment intégrée et dépendante.

55. « Si nous avons une société qui est axée uniquement sur la promotion immobilière, nous ressentirons beaucoup plus les contrecoups d'une crise ou de difficultés, alors que si notre société a d'autres activités annexes, il est évident que la solidité sera plus grande. » (Entretien. Promoteur 22.)

fondamentaux, à l'intérieur desquels des sous-types peuvent, selon la nature des phénomènes à expliquer, éventuellement être distingués ⁵⁶.

Résumons brièvement les propriétés de chacun de ces types.

Les *agences-promoteurs* sont des coordinateurs fournissant leurs services à un capital de promotion qui leur est extérieur : dans le cas typique elles n'assurent pas la fonction de financement et leur position dans le système des financements se modifie depuis 1960, le capital financier flottant se substituant progressivement au capital patrimonial. Parmi l'ensemble des types « prestataires de services » elles se distinguent par la dominance d'une fonction de commercialisation autonome qui induit une stratégie de maximisation du profit au niveau de l'opération (maximisation de la marge).

Les *entrepreneurs-promoteurs* sont des filiales d'une entreprise de construction qui utilisent des capitaux financiers soit propres, soit extérieurs. La position dans le système des financements est subordonnée à la dominance de la fonction de construction qui reste autonome. La fonction de promotion est utilisée comme un moyen, parmi d'autres, d'optimiser l'exercice de la fonction de construction, ce qui entraîne aussi une stratégie particulière de maximisation du profit (maximisation du coût de construction pour un volume donné de capital de promotion).

Les *builders* sont des organisations intégrées qui exercent la totalité des fonctions impliquées par le processus de production de la marchandise-logement. Aucune des fonctions n'est autonome et la fonction de construction est dominante. Cette dominance conduit à une tactique de maximisation du profit au niveau de l'opération identique à celle des entrepreneurs-promoteurs, bien que l'intégration complète de l'entreprise nécessite une stratégie globale différente.

Les *techniciens-promoteurs* sont des organisations de promotion pour lesquelles la fonction d'étude technique est autonome et dominante. Leur position dans le système des financements — autofinancement ou capitaux extérieurs — déterminera si l'optimisation de l'exercice de cette fonction est ou non possible.

Les *financiers-promoteurs* sont des filiales de groupes bancaires dotées de capitaux propres importants. La fonction de financement est donc dominante et peut s'exercer sans contraintes spécifiques dans la mesure où les autres fonctions sont habituellement exercées de façon autonome par les autres sociétés du groupe.

Les *filiales bancaires coordinatrices* sont des prestataires de services utilisés exclusivement comme instrument d'investissement immobilier du groupe dont elles font partie. Elles n'intègrent aucune autre fonction

56. Une description détaillée en est proposée dans les tableaux 24 à 28.

(éventuellement celle de commercialisation), et la fonction de financement dominante, n'est pas exercée par elles mais par le groupe.

Les *outsiders coordinateurs* sont des prestataires de services utilisés par le capital flottant, aujourd'hui essentiellement financier et international, et ne remplissent généralement que la fonction de promotion (accessoirement la fonction de commercialisation). Parmi les types prestataires de services, ils se distinguent par l'absence de toute fonction dominante (contrairement aux agences-promoteurs) et par la possibilité d'être utilisés par des capitaux d'origines diverses (contrairement aux filiales bancaires coordinatrices).

L'évolution du système des financements conduit à d'importants changements des positions relatives de ces types au cours de la période étudiée : le déclin du capital patrimonial transforme les prestataires de services indépendants en instrument du capital financier flottant, évolution qui pour certains entre en contradiction avec la croissance de leur « capacité de production » et conduit à la perte de leur indépendance formelle ; par ailleurs, le développement du capital financier investi durablement dans le secteur immobilier entraîne la multiplication des financiers-promoteurs dont les possibilités de croissance semblent dépendre des avantages cumulatifs conférés à certains d'entre eux par l'appartenance à un groupe immobilier complexe.

SECONDE PARTIE

Les politiques des promoteurs professionnels

Le promoteur est caractérisé par l'analyse économique comme un agent présent simultanément sur plusieurs marchés : celui du logement, celui des terrains, celui des capitaux. L'étude de son comportement consistera en une mise au jour des mécanismes d'ajustement de cet acteur rationnel aux conditions extérieures de marché. Il est ainsi possible de décrire un certain nombre de processus de retour à l'équilibre à partir d'une variation exogène de l'une ou l'autre des courbes de demande ou d'offre sur un ou plusieurs des marchés concernés. L'essentiel est dit, par exemple, sur l'apparition d'une crise immobilière lorsqu'on en a rendu compte par un excès de l'offre sur la demande qui induit une réduction de la première tant que la seconde ne manifeste pas de reprise. Les concepts habituellement utilisés par l'économiste sont en effet capables d'exprimer certaines tendances de la production de logements comme de tous les autres biens.

L'analyse sociologique adopte un point de vue sensiblement différent. Il ne s'agit pas pour elle d'insister sur le caractère irrationnel des décisions prises, que l'on opposerait à la construction abstraite ou normative de l'économiste : la sociologie, comme les autres disciplines scientifiques, ne se complaît pas particulièrement dans les « résidus » et prétend elle aussi opérer une réduction de l'inalysable. Il ne s'agit pas non plus de montrer comment les institutions viennent interférer avec les processus de marché, l'artifice contredire la nature des choses : la juxtaposition d'une analyse micro-économique et d'une description des règlements de la construction n'est guère plus satisfaisante que l'une ou l'autre prises séparément.

L'ambition de l'analyse sociologique est autre : elle se donne pour objet un système d'agents sociaux dont le fonctionnement est supposé rendre compte d'un certain ordre de phénomènes, ici les comportements des promoteurs immobiliers dans leur diversité. Le problème se pose immédiatement de la délimitation des « frontières » du système c'est-à-dire de l'ensemble des éléments dont la structure du système ne peut expliquer les variations. Plus précisément dans le cas présent : peut-on considérer l'évolution de la demande comme autonome par rapport à l'offre de logements, principale « sortie » du système des promoteurs ? Peut-on considérer l'offre de capital et l'offre de terrains comme autonomes elles aussi ?

Toute recherche sur les promoteurs immobiliers implique une réponse à ces questions. Dans cette étude, nous avons raisonné comme si la

demande de logements était une donnée quantitative indépendante de l'action des promoteurs, et comme si la structure de l'offre de capitaux l'était aussi. Par contre, nous essaierons de montrer comment le fonctionnement du système des promoteurs produit l'offre sur ce qu'on appelle le « marché foncier ». Ceci est une réponse de fait qui exprime notre pratique au cours de cette étude.

Sur le plan théorique cette réponse n'est guère satisfaisante : l'autonomisation d'un ordre de phénomènes — ici la structure du système des promoteurs — bien qu'inévitable à une certaine étape de l'analyse ne peut être maintenue au-delà. Il a déjà été nécessaire de postuler l'existence d'un système des financements de l'immobilier structurant le système des promoteurs : l'organisation de ces financements doit être interprétée à partir d'une analyse plus générale des processus de reproduction du capital dans l'ensemble du système économique ; cette tâche étant hors de notre portée, il a bien fallu s'arrêter à la formulation de l'hypothèse. De la même façon, les modes de structuration de la demande solvable de logements sortent du champ de notre travail ; ce n'est pas pour autant que nous devons postuler son indépendance par rapport au système des promoteurs. La demande présente évidemment une certaine autonomie par rapport à la production d'un bien particulier : c'est le système de la production et de la distribution des revenus dans son ensemble, c'est la logique de l'expression symbolique de la structure des classes sociales qui contribuent à organiser la demande du bien logement comme de tous les autres. Les promoteurs n'en sont pas maîtres. Par contre, leur activité donne naissance à des marchandises concrètes : la demande ne peut s'exprimer que sur celles-ci. La structure de l'offre de logements déterminera l'orientation de la demande, dans la mesure où cette offre n'est pas incompatible avec la structure de l'offre de tous les autres biens.

Il faut avouer que ces considérations sont bien générales et que le problème théorique reste entier. Nous avons pourtant essayé de suggérer à quel point la notion centrale de marché se révèle être une apparence qui, comme tout phénomène empirique, révèle et masque à la fois des processus plus profonds.

Si l'on admet pourtant de partir du marché pour avancer dans l'explication, on constate qu'en réponse à un même état de la demande apparaissent des comportements systématiquement divergents selon les promoteurs. On peut alors tenter de rendre opératoire la question théorique posée plus haut : quelles sont la ou les variables intermédiaires susceptibles de rendre compte des différences d'effet d'une variable indépendante (le « marché ») sur une variable dépendante (la « production »)? Ce problème exprimé dans les termes traditionnels de l'analyse multivariée, peut l'être de façon plus pertinente par rapport à

notre hypothèse centrale : les changements quantitatifs de la demande ne produisent-ils pas toujours leurs effets à travers la médiation d'un système d'agents dont les propriétés de structure déterminent une transformation spécifique de ces conditions « extérieures » ? Dans cette perspective, les résultats globaux (production, prix) sont les produits d'un système social et non plus une addition de comportements individuels. Ces derniers à leur tour se trouvent expliqués par les propriétés de position de l'agent au sein du système¹.

Nous avons tenté de montrer comment les *types* de promoteurs s'articulaient au sein d'un *système* de la profession, lui-même structuré par le système des financements. Ce système des promoteurs est à nos yeux l'opérateur qui transforme des « conditions données » en « résultats » ; si cette hypothèse est exacte, les types de promoteurs doivent « filtrer » les conditions conjoncturelles de telle sorte qu'elles produisent des résultats éventuellement différents selon les types.

Il faut donc examiner dans quelle mesure les propriétés de position des promoteurs au sein du système sont susceptibles de rendre compte des différences de comportement. Cette question pose un double problème méthodologique : d'une part, quels sont les « comportements » qui doivent être pris en compte et quels indicateurs doivent être choisis pour les décrire, d'autre part selon quelles modalités logiques le type est supposé « expliquer » les comportements observés.

Le premier problème se trouve délimité par l'objet matériel de l'étude : l'action des promoteurs sur les formes d'utilisation du sol urbain. Nous nous proposons d'examiner comment les promoteurs choisissent les terrains sur lesquels ils vont construire et les principales caractéristiques des opérations immobilières qu'ils y entreprennent. Le comportement des promoteurs sur le marché foncier se trouve donc être au centre de l'analyse : quelles parcelles achètent-ils, où, à quel prix, en quelle quantité et quand² ? Mais, en amont de cette question, une autre doit être posée, celle de leur comportement sur le marché immobilier : quels logements font-ils construire, à quel prix et en quelle quantité³ ? La nature de la politique foncière des promoteurs se trouve en effet largement déterminée par l'orientation de leur « production », tant du

1. Les variations aléatoires étant négligées. De nombreux écarts aux tendances postulées pour chacun des types pourront apparaître dans la suite de l'exposé, ce qui peut signifier deux choses ; d'une part, que les promoteurs peuvent se tromper, et perdre de l'argent ; d'autre part, que l'explication proposée n'épuise pas les phénomènes : un écart à la tendance est aléatoire aussi longtemps qu'aucun facteur systématique susceptible d'en rendre compte n'a pu être énoncé... Tant que le cadre d'analyse n'a pas été amélioré, il faut bien admettre, par postulat, que les écarts individuels « aléatoires » ne sont pas encore objet d'analyse scientifique.

2. La politique foncière des promoteurs est l'objet du chapitre 5.

3. La politique immobilière des promoteurs est l'objet du chapitre 4.

point de vue des quantités que des niveaux de prix. L'articulation logique de l'analyse semble donc devoir être celle-ci : les formes de réponse de la politique immobilière au marché, différentes selon les types de promoteurs, induisent des formes de politique foncière spécifiques. Les données empiriques sur lesquelles cette analyse s'appuie ne sont pas toujours adaptées à la nature des hypothèses formulées : ceci tient aux difficultés d'accès à l'information dans certains cas ⁴, aux difficultés de son traitement dans d'autres ⁵. Néanmoins, malgré leurs imperfections les données empiriques rassemblées sur les comportements par entretiens et par l'étude des opérations immobilières réalisées, permettent de décrire convenablement certains aspects importants des politiques des promoteurs ⁶.

Le second problème est celui de la portée explicative de l'étude elle-même : de quelle façon les types construits dans les chapitres précédents peuvent-ils rendre compte des comportements ? Il est évident que ces instruments d'analyse n'ont d'intérêt que s'ils permettent de rendre intelligible la diversité des politiques des promoteurs. Nous avons en effet précisé la nature formelle de ces types : il s'agit de concepts construits à partir d'une analyse des rapports sociaux qui organisent à un moment donné le processus de production et de circulation de la marchandise logement. A chaque type ainsi déduit correspond une logique d'action qui peut s'exprimer par des formes spécifiques de politiques immobilières et foncières. Un rapport d'intelligibilité peut donc être établi entre la place du promoteur dans la typologie et les politiques que les indicateurs retenus révèlent. La faible ampleur de notre échantillon de promoteurs professionnels ne nous permet pas d'aller au-delà, c'est-à-dire de fonder la pertinence du cadre d'analyse sur des différences statistiquement significatives ⁷. Ceci n'est peut-être qu'un inconvénient mineur : la typologie proposée n'exige pas d'être « prouvée », car elle n'est qu'un instrument ; par contre, elle doit permettre d'établir certains rapports internes entre la définition du type et des traits de comportements. Elle appelle donc une élaboration ultérieure qui pourrait rendre compte d'autres traits qui resteront provisoirement inexpliqués.

4. En particulier les données permettant une étude des taux de profit, et notamment : les charges foncières, les prix de vente des logements, les rythmes de vente, la structure des préfinancements.

5. Deux problèmes, en particulier : comment choisir un indicateur correct des niveaux d'activité, comment décrire et analyser les localisations, que nous connaissons pourtant avec précision ?

6. Pour une description détaillée de nos sources d'information, se reporter aux annexes I et II.

7. C'est pourquoi les données reproduites dans la suite se présenteront plus comme des *illustrations* de nos hypothèses que comme des *preuves* empiriques.

Les politiques immobilières

I. CONJONCTURE ET POLITIQUE IMMOBILIÈRE

1. LA CONJONCTURE IMMOBILIÈRE, TERME DE RÉFÉRENCE DE L'ANALYSE

Les promoteurs assurent la transformation d'un capital en une marchandise, le logement, et le retour de cette marchandise à la forme argent : cette dernière phase du processus constitue, bien entendu, la finalité de leur intervention. Il est donc essentiel, pour rendre compte du contenu de leur activité, d'examiner les conditions de marché dans lesquelles elle s'insère.

Dans la mesure où le marché constitue le cadre immédiat des décisions de chaque promoteur pris individuellement, on peut admettre de prendre pour point de départ de l'analyse les conditions courantes de la demande et de l'offre — la conjoncture. Au fur et à mesure de l'exposé, nous tenterons de faire apparaître comment le système des promoteurs, en orientant la réponse de l'offre à la conjoncture, contribue à créer la conjoncture de la période suivante.

Nous supposerons ici le marché du logement en accession à la propriété dans une agglomération donnée, composé de plusieurs sous-marchés définis par le niveau de revenu de la population qui peut avoir accès à chacun d'eux. Chacun de ces sous-marchés correspond à une catégorie sociale que l'on peut définir principalement par ses caractéristiques socio-professionnelles et dans certains cas par d'autres traits, comme l'âge du chef du ménage : ainsi les jeunes cadres supérieurs ne s'adresseront pas au même sous-marché que leurs aînés ; ce raisonnement, qui postule une sensible progression des revenus au cours de la carrière professionnelle ne peut être appliqué à toutes les catégories sociales. Dans la mesure où la localisation de la résidence dans l'espace urbain est un élément d'une symbolique des positions sociales, la partition socio-professionnelle du « marché immobilier » peut s'exprimer dans une partition géographique du marché de l'agglomération.

Il est donc difficile de parler du marché immobilier dans son ensemble.

Bien que certains facteurs généraux, comme les conditions de crédit, l'évolution des revenus, ou la conjoncture financière puissent induire des variations de la demande globale, il n'en demeure pas moins que celle-ci est diversifiée en sous-marchés dont les tendances peuvent parfois diverger ou, du moins, évoluer à des rythmes différents.

Les effets de la conjoncture économique et de la politique conjoncturelle du gouvernement sont largement diversifiés selon les sous-marchés. Ainsi les mesures concernant l'aide publique à la construction entraînent des conséquences sur un sous-marché particulier en accroissant ou diminuant le volume d'une fraction déterminée de la demande solvable; de même, certains facteurs liés notamment à l'instabilité monétaire produisent des effets sur le comportement des particuliers qui achètent des logements pour investir et non pour les utiliser.

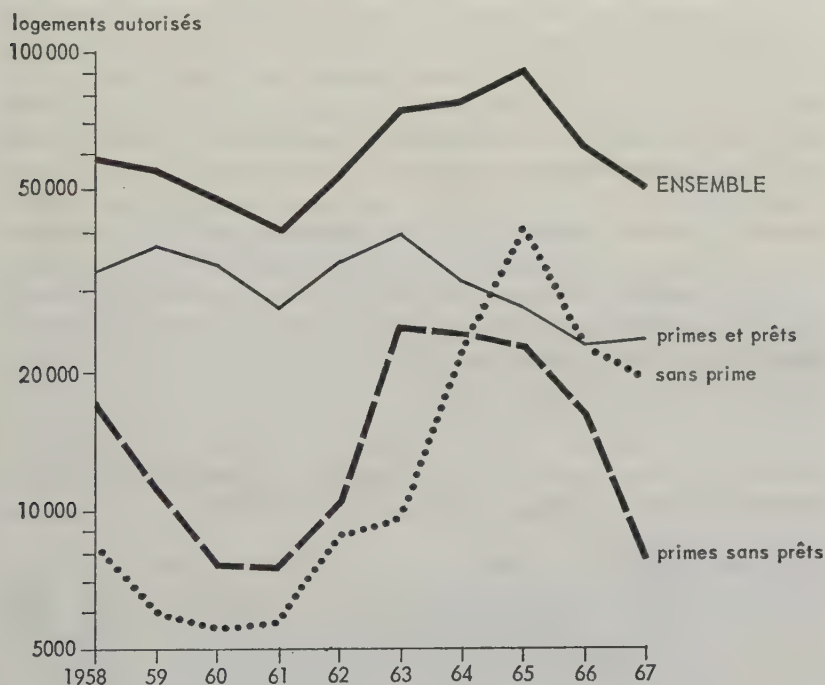
Nous supposons donc que chacun des sous-marchés immobiliers présente une certaine autonomie par rapport aux autres. A un moment donné, les tendances qui se manifestent sur chacun d'eux représentent le cadre de la politique immobilière des promoteurs : à chacun des sous-marchés correspond en effet, en probabilité, une catégorie de prix et un rythme de commercialisation qui déterminent un taux de profit *ex ante*. On peut faire l'hypothèse que les capitaux se dirigeront vers les sous-marchés les plus rentables à un moment donné et que le jeu de la concurrence tendra à égaliser les taux de profit. Dans quelle mesure cette hypothèse permet-elle d'éclairer les comportements des promoteurs, qui ne contrôlent pas tous, on l'a vu, le capital de promotion qu'ils utilisent?

Faute de données empiriques sur les taux de profit, l'analyse doit s'appuyer sur un indicateur susceptible de décrire les réactions globales du capital aux variations des sous-marchés. On peut considérer que le niveau de la production de logements dans chaque sous-marché est directement lié à l'évolution relative des taux de profit. Il est en effet aisé de proposer un découpage sommaire de la période de onze ans étudiée ici (1957-1967) en phases conjoncturelles. Celles-ci apparaissent nettement lorsqu'on examine l'évolution du nombre de logements autorisés en Région parisienne par secteur de financement ¹.

1. Cf. tableau 29 et annexe III.1. Source: Ministère de l'Équipement et du Logement, Division des statistiques du logement, *Statistiques de la construction, passim*. L'indicateur « nombre de logements autorisés » nous est paru l'information disponible la plus sensible à l'évolution de la conjoncture, bien qu'il présente un décalage chronologique par rapport à celle-ci plus considérable que le nombre de logements mis en chantier. Notre étude portant essentiellement sur la production en Région parisienne des grands promoteurs professionnels nous avons exclu les logements financés à l'aide de crédits HLM, qui ne leur sont pas accessibles, et retenu seulement les départements de la Seine et de la Seine-et-Oise. Les chiffres qui sont

La période examinée se caractérise en effet par de très fortes variations de l'activité immobilière, que l'on peut décrire en trois phases successives : une période de marasme précédant une période d'expansion rapide qui s'interrompt par une crise brutale.

Tableau 29. Évolution du nombre de logements autorisés (HLM exclus) dans la Seine et la Seine-et-Oise de 1958 à 1967



La période de *marasme* s'étend de 1957 à 1961. Elle est caractérisée par deux traits principaux : l'importance relative du secteur « primes et prêts », et le fléchissement continu de l'ensemble des secteurs de la construction. A Paris, la chute du secteur « primes et prêts » est très sensible dès 1959, tandis que les autres secteurs demeurent stables ;

représentés sur le graphique concernent donc non seulement les promoteurs privés construisant en vue de l'accession à la propriété, mais aussi les promoteurs privés locatifs et les promoteurs publics et semi publics (à l'exception des organismes d'HLM), ainsi d'ailleurs que les particuliers prenant l'initiative de faire construire leur logement.

On observe des phases conjoncturelles analogues dans la plupart des grandes agglomérations de province ².

Ce cadre général étant tracé, peut-on en déduire le comportement du promoteur « rationnel », qui s'adapterait fidèlement à l'évolution des conditions de l'activité immobilière ?

2. LA DIVERGENCE DES POLITIQUES IMMOBILIÈRES

Nous entendrons par politique immobilière d'un promoteur l'ensemble des traits qui caractérisent l'évolution de son niveau d'activité et l'orientation de celle-ci vers tel ou tel sous-marché immobilier. Une politique immobilière se définit donc par les formes de réponse du promoteur considéré individuellement aux variations conjoncturelles des sous-marchés.

Une analyse très globale peut conduire à énumérer un ensemble de conditions qui semblent s'imposer uniformément à tous les promoteurs lorsqu'ils déterminent leur politique immobilière. Les « lois du marché » gouvernent en effet l'action des promoteurs comme celle de tous les agents économiques. Ainsi, à un moment donné, la demande effective de logements neufs, ventilée par catégorie de prix, s'établit à un niveau donné ; cette demande attirera vers le financement des opérations immobilières un volume de capitaux suffisant pour la satisfaire ; l'évolution corrélative des prix fonciers suscitera une offre correspondante de terrains constructibles ; l'activité de construction qui résulte de cet ajustement se répartira alors entre les promoteurs en fonction de leurs capacités de production respectives, qui d'ailleurs tendront à s'adapter aux conditions de marché. Pour chaque promoteur pris individuellement les contraintes qui fixent le cadre de sa politique immobilière se présenteraient donc de façon uniforme ; on peut les énumérer ainsi :

- La contrainte du *marché*, qui s'exprime pour chaque promoteur par le rythme auquel il peut écouler ses logements selon le niveau de leurs prix ;
- La contrainte du *financement*, qui s'exprime par le volume de capital de promotion susceptible de s'investir par son intermédiaire

2. Cf. tableau 30. Source : Ministère de l'Équipement et du Logement, Division des statistiques du logement, *Statistiques de la construction, passim*. Le tableau concerne les 38 agglomérations de plus de 100 000 habitants au recensement de 1962. On peut lire le nombre d'agglomérations dont le nombre de logements autorisés augmente, est stable ou diminue d'une année à l'autre, respectivement dans le secteur « primes » et « sans primes ». On ne dispose pas de la ventilation en « primes et prêts » et « primes sans prêt ». On a souligné les effectifs lorsqu'ils sont égaux ou supérieurs à la moitié des agglomérations.

dans des conditions de marché données, et par le volume de prêts bancaires qui peut le compléter ;

- La contrainte *foncière*, qui s'exprime par la quantité de terrains constructibles dont il peut assurer la libération à chaque niveau de prix ;
- La contrainte de sa « *capacité de production* », c'est-à-dire la quantité d'opérations dont son organisation peut assurer simultanément la réalisation. Étant donnée la définition de la fonction de promotion que nous avons adoptée, le terme de capacité de production ne peut être pris au sens strict : il serait plus rigoureux de parler de « capacité de gestion du capital », mais ce terme paraît moins expressif.

Si l'on adopte le raisonnement proposé plus haut, il faut admettre que l'ensemble de ces contraintes, les trois premières étant liées par une relation causale et la quatrième constituant un paramètre en courte période, sont des conditions qui s'imposent uniformément à tous les promoteurs lorsqu'ils déterminent leur politique immobilière.

Une première objection peut être formulée à l'encontre de ce raisonnement qui postule un ajustement rapide à la demande solvable : le logement n'est pas un produit industriel comme les autres et ses particularités entraînent des difficultés spécifiques d'ajustement. Tout d'abord la « matière première » fondamentale, le terrain, n'est pas un bien fongible : les recherches sur le « marché foncier » ont suffisamment insisté sur ce point. D'autre part la durée de production est exceptionnellement longue : un délai considérable sépare donc la décision de produire de la mise en vente de la marchandise. Incertitude de l'approvisionnement foncier et incertitude sur l'évolution future de la demande suffiraient donc à rendre compte de la divergence des comportements : ces conditions excluant la possibilité d'un promoteur « rationnel », il n'y aurait que des « joueurs » caractérisés par un goût du risque plus ou moins prononcé.

S'il ne faut pas sous-estimer l'importance des aléas, on ne peut pas pour autant admettre la prépondérance du « facteur psychologique » dans la définition des politiques immobilières, c'est-à-dire renoncer à tout effort d'explication.

L'examen empirique des politiques immobilières fait apparaître des divergences de comportement entre les promoteurs, certaines apparemment paradoxales. Ce chapitre a pour objet de montrer qu'elles ne sont pas, pour l'essentiel, aléatoires, mais qu'il est possible de les rendre intelligibles à l'aide de l'instrument d'analyse que constitue la typologie proposée.

Ces divergences apparaissent clairement lorsqu'on examine les formes

Tableau 31. Promoteurs professionnels: évolution du niveau d'activité et répartition par secteur de la construction selon les périodes conjoncturelles

	Secteurs dominants ³	Sans prime ⁴	Sans prime plus primes sans prêt ⁵	Primes sans prêt ⁶	Primes sans prêt plus primes et prêts ⁷	Primes et prêts ⁸	Sans prime plus primes et prêts ⁹	Sans précision	Total
Réponse au « boom » ¹⁰ niveau d'activité									
Croissant	3	6	2	1	5	1	—	18	
Stable	1	1	—	—	—	—	—	2	
Décroissant	2	—	1	—	1	—	—	4	
Création au cours du boom	3	1	1	1	1	1	—	8	
Sans précision	—	—	—	—	—	—	1	1	
Total	9	8	4	2	7	2	1	33	
Réponse à la crise ¹¹ niveau d'activité									
Croissant	7	1	1	—	3	2	—	14	
Stable	2	1	—	1	—	—	—	4	
Décroissant	7	—	1	2	2	2	—	14	
Sans précision	—	—	—	—	—	—	1	1	
Total	16	2	2	3	5	4	1	33	

3. Respectivement en 1961-1965 (partie supérieure du tableau) et en 1966-1967 (partie inférieure). Région parisienne seulement.

4. Sans prime > 70% des logements mis en chantier.

5. Primes sans prêt > 70%.

6. 20% < sans prime < 70%; 20% < primes sans prêt < 70%; primes et prêts < 20%.

7. 20% < primes sans prêt < 70%; 20% < primes et prêts < 70%; sans primes < 20%.

8. Primes et prêts > 70%.

9. 20% < primes et prêts < 70%; 20% < sans prime < 70%; primes sans prêt < 20%.

10. Évolution du nombre moyen de logements mis en chantier en Région parisienne de la période 1957-1961 à la période 1962-1965.

11. Évolution du nombre moyen de logements mis en chantier en Région parisienne de la période 1962-1965 à la période 1966-1967.

de réponse des promoteurs de l'échantillon aux phases de croissance rapide de la production de logements (« boom » de 1962-1965) et de crise (1966-1967). Le comportement le plus plausible, peut-être le plus « rationnel », serait pour un promoteur de développer son activité dans le secteur non aidé au cours du « boom » et de se replier sur le secteur « primes et prêts » lors de la crise, dans la mesure où la demande qui s'exprime sur ce sous-marché est sans doute plus stable, et en toute hypothèse plus ample.

L'étude des comportements conduit à remettre en question ce raisonnement uniforme ¹².

La réponse à la période de « boom » est généralement la croissance : dix-huit promoteurs déjà existants développent leur activité, tandis que huit autres font leur apparition, mais le secteur de la construction dans lequel s'opère cette croissance est très variable. On constate d'une part une forte spécialisation des promoteurs : rares sont ceux qui diversifient leur « production », en intervenant simultanément par exemple, dans les secteurs « sans prime » et « primes et prêts ». D'autre part, les promoteurs se dispersent dans tous les secteurs, des logements « aidés » aux logements de luxe, alors que la production de ceux-ci constitue le moteur du « boom ».

La réponse à la période de crise fait apparaître un paradoxe supplémentaire : les promoteurs se partagent en deux groupes sensiblement égaux, l'un poursuivant son développement, l'autre ralentissant son activité. Une tendance à la polarisation de la production dans les secteurs « extrêmes » se manifeste, et parmi ceux qui s'orientent vers le logement non aidé, la moitié seulement souffre de la crise.

Le problème de la divergence des politiques immobilières que ces données, bien que très grossières, mettent en lumière, est posé aussi par les entretiens. Ainsi les promoteurs dont l'activité fléchit pendant la crise soulignent fortement l'obstacle du marché et l'obstacle foncier qui semblent leur interdirent toute continuité ; les autres, s'ils mentionnent aussi ces difficultés, ne les considèrent pas comme des « goulots d'étranglement ». Il est clair que les « mêmes » contraintes ne se présentent pas de la même façon pour tous les promoteurs et n'aboutissent pas aux mêmes résultats.

3. FORMULATION DE L'HYPOTHÈSE EXPLICATIVE

Les quatre « contraintes » mentionnées ci-dessus sont autant d'éléments qui contribuent à déterminer les politiques immobilières des promoteurs. Mais le poids de chacune d'elles peut varier d'un promoteur à l'autre.

12. Cf. tableau 31.

En d'autres termes, une politique immobilière est le résultat d'une organisation spécifique à chaque type de promoteur des éléments qui constituent le cadre de son activité.

Ainsi, la « capacité de production » ne constitue une contrainte que dans certains cas seulement. Si le promoteur n'est que le coordinateur des prestataires de services extérieurs, sa capacité de gestion du capital est extrêmement élastique, à la hausse comme à la baisse. Si l'organisation par laquelle il exerce la fonction de promotion atteint une certaine complexité, le problème du plein emploi de son personnel introduit une rigidité à la hausse, de même si des fonctions telles que l'étude technique, la construction, ou le financement, sont intégrées.

De plus, les formes sous lesquelles la contrainte de la « capacité de financement » se présentera seront très différentes selon que le promoteur est prestataire de services ou dispose de capitaux propres. L'origine du capital peut déterminer des comportements différents, dans la mesure où les capitaux flottants ne réagiront pas aux variations conjoncturelles de la même façon que les capitaux engagés durablement dans l'activité immobilière, ni peut-être, les capitaux patrimoniaux de la même façon que les capitaux financiers.

L'hypothèse sur laquelle se fondera l'analyse des politiques immobilières est donc celle-ci : *la forme selon laquelle sont articulés les éléments déterminants de la politique immobilière variera selon le type de promoteurs*. Et par conséquent : *les variations de ces éléments produiront des effets éventuellement différents selon la forme spécifique de leur hiérarchisation pour chaque type*. En d'autres termes, la conjoncture se développe par une transformation des conditions « externes » par le système des promoteurs.

Ces conditions externes — contrainte du marché et contrainte foncière — seront l'objet d'un traitement spécifique par chaque type : les caractéristiques internes du type permettent de déduire dans quelle mesure ces conditions constituent des contraintes insurmontables ou des données qui doivent être maîtrisées pour atteindre un objectif.

La section suivante a pour objet d'opérer cette déduction et de la confronter aux données empiriques recueillies.

Une des principales conséquences théoriques de l'hypothèse ne pourra cependant pas être testée, faute d'une élaboration suffisante et par conséquent d'une méthodologie adéquate. Formulons-la néanmoins. Dans la conscience spontanée des promoteurs, comme dans la conscience savante de beaucoup d'économistes, le volume et la structure de l'offre tend à s'ajuster au volume et à la structure de la demande. Par conséquent, sur le marché immobilier comme sur les autres marchés, le consommateur est roi. Il faudrait peut-être ajouter dans ce cas particulier qu'il partage sa souveraineté avec le propriétaire foncier, mais en

dernier ressort les demandes qui seront faites à celui-ci dépendent des demandes formulées par celui-là. Dans la perspective adoptée ici, les « conditions externes » définies par les ménages et les détenteurs du sol sont l'objet d'une transformation que réalise un opérateur, le système des promoteurs lui-même structuré par le système des financements, c'est-à-dire finalement, par l'organisation sociale du processus de production et de circulation de la marchandise-logement à un instant donné de son évolution. Cette transformation part de données elles-mêmes organisées par le système socio-économique global, qui structure notamment sa demande solvable, tant par la répartition du revenu que par la logique expressive des positions sociales qu'il implique¹³. Mais cette demande subit une transformation en une offre structurée selon la logique propre du système des promoteurs, qui inclut bien entendu l'ensemble des agents mentionnés au chapitre premier et non par les seuls promoteurs privés professionnels. En d'autres termes, les « besoins » qui s'expriment sur le marché sont le produit complexe d'une double détermination : par la structuration sociale de la population, et par la structuration, elle aussi sociale et historique, du système de production lui-même. La fonction de la publicité immobilière sera, dans cette perspective, d'assurer la cohérence entre ces deux déterminations initialement hétérogènes¹⁴.

Le produit de la transformation est à la fois le parc immobilier, où sédimentent les résultats des états successifs du système, et la conjoncture immobilière : les « entrées » du système des promoteurs sont donc elles-mêmes des « sorties ». Ainsi, la crise n'est évidemment pas un simple fléchissement de la demande, mais un excès de l'offre sur tous ou certains des sous-marchés : les « sorties » du système induisent dans ce cas d'évidentes transformations du système lui-même.

II. DIFFÉRENCIATION DES POLITIQUES IMMOBILIÈRES SELON LES TYPES

1. LES AGENCES-PROMOTEURS

Les agences promoteurs sont des coordinateurs fournissant leurs services à un capital commercial extérieur — patrimonial à l'origine, financier

13. Cf. Pierre Bourdieu, « Situation de classe et position de classe ». *Archives européennes de Sociologie*, 1965, vol. 1.

14. Cf. Jacques Ion, « La promotion immobilière : du logement à l'habitat », *Sociologie du travail*, 12 (4), oct.-déc. 1970, pp. 416-426; et Claude Soucy, *Les facteurs de choix du logement. Caractéristiques et thèmes de la publicité immobilière en Région parisienne en 1964-1966*, Paris, Centre de Sociologie urbaine, 1967, mult., 95 p.

depuis le début des années 1960 —, et pour lesquels la fonction de commercialisation est autonome et dominante. De ces traits constitutifs du type, on peut déduire la hiérarchie spécifique des éléments qui déterminent l'orientation de sa politique immobilière.

1.1. *Détermination du secteur de la construction*

La *dominance de la fonction de commercialisation*, nous semble expliquer la spécialisation des agences-promoteurs dans le *secteur non aidé de la construction*. L'agence, en effet, intervient essentiellement par la fourniture du terrain au capital, et par la vente de la marchandise. A quantité égale de services fournis, sa rémunération est donc d'autant plus forte que le chiffre d'affaires de l'opération est élevé, donc que le prix unitaire des logements est élevé, et que la part du terrain dans le prix de revient est proportionnellement forte. La spécialisation des grandes agences dans les logements de luxe ou de bon confort et dans les terrains chers du tissu urbain, va de pair avec le choix, parmi l'ensemble des possibilités de maximisation du taux de profit du capital de promotion, la solution maximisant la marge brute. Les agences promoteurs interviendront donc dans le secteur « libre » de la construction.

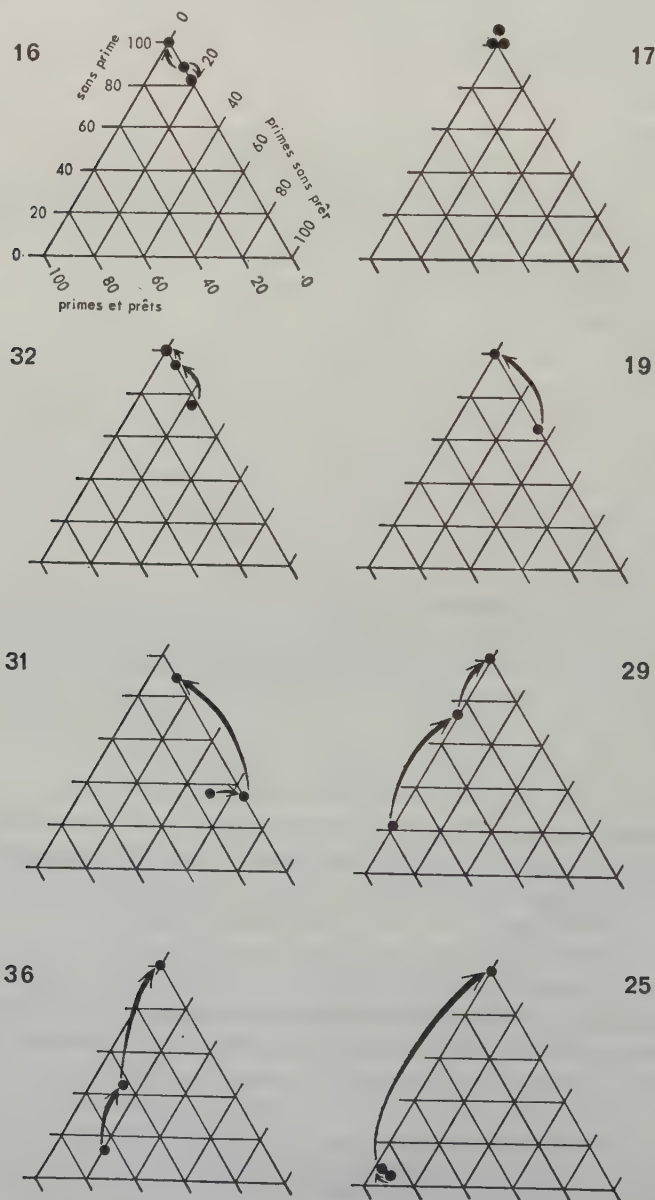
L'examen empirique de la répartition de leur production entre les secteurs de la construction confirme cette analyse¹⁵ : on constate une nette spécialisation de cinq promoteurs dans le logement à financement intégralement privé, avec une tendance continue au développement de la part du secteur « sans prime »¹⁶. La même orientation se manifeste chez les trois autres, mais plus tardivement : ceux-ci, au cours de la période 1957-1961, dans une moindre mesure pendant la période 1962-1965, développent une part importante de leur activité dans le secteur financé par le Crédit foncier¹⁷ : cette orientation nous paraît explicable par deux éléments convergents de la situation des promoteurs concernés. D'une part, ce sont des agences de faible importance et peu implantées dans les quartiers riches de la capitale ; d'autre part et surtout, ces promoteurs avaient à l'époque intégré la fonction de financement et apparaissaient comme des instruments d'investissement du capital patrimonial propre de leurs propriétaires. L'attraction des capitaux patrimoniaux vers les opérations « primes et prêts » est alors assez générale et s'explique sans

15. Cf. tableau 32. Les données figurent dans l'annexe III.2. La ventilation des logements mis en chantier par secteur de construction est évidemment trop grossière pour analyser les politiques de *prix*. Elle permet néanmoins de mettre en lumière des tendances globales significatives.

16. Cas des promoteurs 16, 17, 32, 19, 31.

17. Cas des promoteurs 29, 36, 25.

Tableau 32. Agences-promoteurs : répartition de l'activité par secteur de la construction selon les périodes conjoncturelles¹⁸



18. Chaque point représente la répartition par secteur de la construction de l'ensemble des logements mis en chantier au cours d'une période. Si la figure comporte

doute par la faiblesse de la mise de fonds nécessaire et la rapidité de rotation du capital. La contradiction entre la logique de la fonction de financement et la fonction de commercialisation se résolvait donc au profit de la première. Pendant la première phase du « boom » de la construction (1962-1963) l'activité peut encore se développer sur cette base ; mais pendant la seconde phase (1964-1965), les possibilités de croissance dans le secteur libre et la restriction des prêts du Crédit foncier créent une alternative : ou bien s'adapter aux nouvelles circonstances avec son capital propre, c'est-à-dire « produire » plus cher, mais en moindre quantité ; ou bien se développer en faisant appel au capital financier, en l'occurrence aux capitaux flottants attirés par l'expansion du logement de luxe. Dans les deux cas, les agences-promoteurs s'orientent vers le secteur de la construction qui leur est « naturel » : la dominance de la fonction de commercialisation peut alors s'affirmer de façon évidente.

1.2. Détermination de la taille des opérations

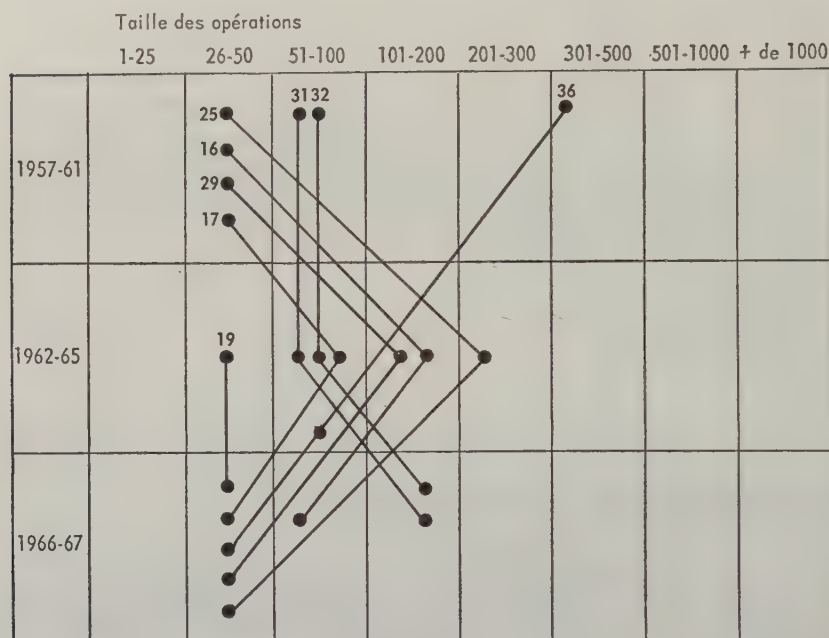
Alors que les caractéristiques internes du type orientent clairement son activité vers le secteur « libre » de la construction, elles laissent la taille des opérations largement indéterminée.

La dominance de la fonction de commercialisation n'oriente pas nécessairement les agences-promoteurs vers les petites opérations. Sans doute, le coût des services de vente est d'autant plus faible que la taille du programme est réduite : la clientèle locale potentielle permet alors un écoulement aisé de la marchandise sans qu'un important effort publicitaire soit nécessaire¹⁹. Ce fait ne conduit pas de lui-même à

trois points, le premier concerne la période 1957-1961, le second, la période 1962-1965 et le troisième, la période 1966-1967 ; si la figure ne comporte que deux points, le premier concerne la période 1962-1965, le second la période suivante.

19. « Je me méfie énormément des grosses opérations... Lorsque vous lancez une opération de 50, 100 ou 500 logements, vous avez d'abord ce que j'appelle le « plein local ». C'est-à-dire qu'un certain nombre de gens habitant le quartier, ou les environs, veulent habiter cet emplacement. Cela représente toujours, que votre opération soit de 10 logements ou de 1 000, entre 10 et 50 appartements. Si vous n'avez que 10 logements à vendre, c'est vendu avant même d'avoir commencé à construire. Si vous en avez 500, ce sera toujours le même « plein local ». Donc, vous allez vous lancer dans la publicité pour vous faire connaître au-dessus de ce montant. Là, vous ne savez pas du tout où vous allez. » (Entretien. Promoteur 19.)

Tableau 33. Agences-promoteurs: évolution de la taille des opérations selon les périodes conjoncturelles²⁰



de petites opérations, mais au fractionnement d'opérations éventuellement plus importantes en tranches commercialisées successivement²¹.

D'autre part, les grandes opérations n'impliquent pas toujours une augmentation proportionnelle du coût des services de vente: dans un marché tendu, elles procurent à l'agence une rémunération importante sans frais supplémentaires considérables, si ce n'est parfois l'entretien d'un bureau de vente sur place. L'augmentation de la taille des opérations

20. Chaque point représente, pour un promoteur donné au cours d'une période conjoncturelle donnée, la médiane de la distribution des logements mis en chantier selon la taille des opérations.

21. La contradiction corrélatrice entre minimisation des coûts de construction et minimisation des coûts de commercialisation est résolue au profit de cette dernière:

« Il est certain que si nous pouvions, sur le plan financier, lancer tout d'un coup, ce serait meilleur. Nous obtiendrions des prix inférieurs. Mais cette diminution de prix ne comblerait pas du tout la publicité supplémentaire que l'on serait obligé de faire. Et les agios. Alors je crois que la bonne technique est de lancer par petits éléments. » (Entretien. Promoteur 17.)

réalisées par les agences-promoteurs en période de haute conjoncture, et sa diminution en période de crise sont donc cohérentes avec la dominance de la fonction de commercialisation ²².

Cette évolution est interprétable aussi par la nature des capitaux utilisés. Il s'agit habituellement de capitaux extérieurs : l'agence, selon les opportunités foncières, s'adressera à tel ou tel financier dont elle connaît les possibilités ²³. Aucun obstacle interne ne s'oppose donc à la réalisation d'opérations de toutes importances ²⁴ ; par contre, l'attitude des porteurs de capitaux extérieurs sera déterminante. Au cours de la période 1957-1961, la dominance du capital patrimonial, dont la surface financière est limitée, explique sans doute l'importance relative des petites opérations ; l'accroissement de la taille des opérations au cours de la période suivante est rendue possible par la mutation des financements, passage à une dominance du capital financier, et la haute conjoncture que connaît le secteur libre de la construction ; le mouvement inverse lors de la crise correspond au retrait rapide des capitaux flottants.

A l'intérieur des limites imposées par le mouvement des capitaux extérieurs et par la logique interne de la fonction de commercialisation, il semble donc que les opportunités foncières déterminent en dernier ressort la taille des opérations entreprises. Les agences promoteurs étant spécialisées dans un sous-marché foncier particulier, elles dépendent au coup par coup des offres qu'elles sont capables d'y rencontrer ou d'y susciter : les occasions d'acheter un grand terrain dans Paris sont relativement rares et nous verrons que les agences ne disposent pas, contrairement à d'autres types de promoteurs, d'une position très favorable face aux grandes opérations de restructuration ²⁵.

22. Cf. tableau 33. L'annexe III.3 donne la distribution des logements mis en chantier selon la taille de l'opération, l'annexe III.4 la distribution des opérations par tailles.

23. « Pour le choix du financier, je n'ai pas de règle. C'est dicté, si vous voulez, par des sortes de chasses gardées. Il y a premièrement l'opération entre 500 millions et 1 milliard : je sais que tel investisseur privé, ou même peut-être tel investisseur bancaire, ça rentre dans ses cordes. Alors je demanderai, mettons à trois ou quatre, de discuter là-dessus. Il y en a peut-être trois qui diront non, le quatrième oui. Quand je tombe de 1 à 2 milliards, c'est encore une autre catégorie. Au-delà de 4 milliards, c'est encore une catégorie au-dessus. Dans chaque catégorie, j'ai trois ou quatre financiers. J'en fais le tour, et c'est le premier qui me dit oui qui fait l'opération. » (Entretien. Promoteur 17.)

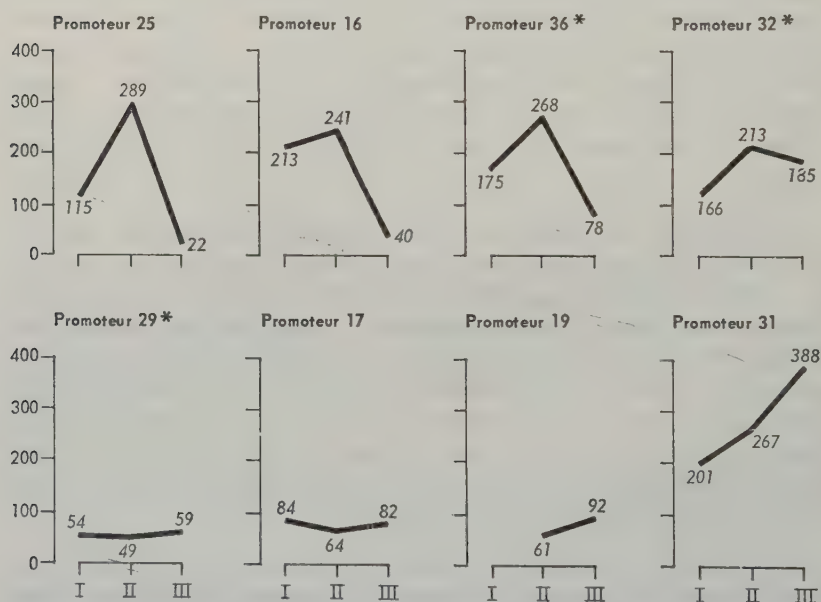
24. A la différence des promoteurs utilisant des capitaux propres, dont le volume à un moment donné peut limiter les possibilités.

25. Cf. chapitre 5, section I, paragraphe 22.

1.3. Détermination du niveau d'activité

Étant donné les caractéristiques du type, la forme spécifique des contraintes qui règlent le niveau de son activité lui interdit pratiquement de se fixer des objectifs à moyen terme ²⁶.

Tableau 34. Agences-promoteurs: évolution du niveau d'activité selon les périodes conjoncturelles ²⁷



I : 1957-61 (marasme) II : 1962-65 (boom) III 1966-67 (crise)

* Promoteur ayant une activité en province, sur laquelle les informations recueillies sont incomplètes

26. C'est-à-dire au-delà des programmes en cours d'étude directement opérationnels (financement rassemblés, terrain acheté, permis de construire obtenu).

27. Pour chaque période, le nombre moyen de logements mis en chantier annuellement en Région parisienne est indiqué. Lorsque le promoteur a une activité en province, le nombre entre parenthèses inclut les logements correspondants ; lorsque l'information fait défaut, l'activité en province est seulement mentionnée.

La « capacité de production » de l'agence-promoteur est définie par le nombre d'opérations qu'elle est susceptible de commercialiser compte tenu du volume de son personnel. Son intervention est en effet centrée sur deux phases de la réalisation des programmes : l'acquisition foncière et la vente des logements construits. Pour le reste, elle joue un rôle de coordinateur de prestataires de services techniques extérieurs. D'autre part, l'activité de promotion ainsi caractérisée ne constitue que l'une des formes de l'action de l'agence et n'emploie donc qu'une partie de son personnel²⁸. Ces caractéristiques ont pour conséquence une très forte élasticité de la « capacité de production » : l'agence-promoteur peut gérer tantôt un nombre important de programmes, tantôt un nombre très faible selon la distribution de son personnel entre le département de promotion et les autres départements. Un plafond est toutefois déterminé par sa capacité de commercialisation, mais il est rarement atteint²⁹.

Dans ces conditions, c'est le volume des capitaux susceptibles d'être rassemblés par l'agence-promoteur qui déterminera son niveau d'activité. La diversité de ses financiers rend l'agence-promoteur plus indépendante des décisions individuelles des apporteurs de capitaux que ne l'est, par exemple, la filiale bancaire prestataire de services. Ceci semble tout aussi exact lorsque l'agence indépendante passe sous le contrôle d'un établissement financier, généralement étranger, dans la mesure où cette situation nouvelle ne fait que lui faciliter le contact avec les capitaux financiers que cet établissement est susceptible de canaliser. L'agence-promoteur se trouve néanmoins sous la dépendance globale de l'attitude des capitaux flottants à l'égard de l'investissement immobilier en France. Un des éléments déterminant de cette attitude étant le comportement du sous-marché du logement de luxe et de bon confort, on comprend que le niveau d'activité des agences suive, dans la plupart des cas, la conjoncture de très près³⁰.

28. Dont le volume global peut éventuellement être fluctuant, dans la mesure où il se compose largement de prospecteurs et négociateurs rémunérés à la commission et donc relativement autonomes par rapport au cabinet.

29. « Je suis structuré par rapport à ma vente, à mes possibilités de vente, compte tenu du nombre de mes négociateurs, du nombre de gens qui s'occupent de la gestion, etc. Je peux faire un chiffre d'affaires de ventes qui peut aller jusqu'à 20 millions de francs. Au-dessus de ce chiffre, je serais obligé d'avoir des locaux plus importants, des machines supplémentaires, des collaborateurs supplémentaires, mais ces dernières années, j'ai travaillé à la moitié de notre potentiel. » (Entretien. Promoteur 19.)

30. Cf. tableau 34. L'annexe III.5 donne le nombre moyen des mises en chantier annuelles par période conjoncturelles et pour l'ensemble de la période 1957-1967, en Région parisienne d'une part, pour l'ensemble du territoire d'autre part.

La détermination du niveau d'activité des agences-promoteurs par le mouvement des capitaux flottants s'opère néanmoins par une médiation supplémentaire qui peut éventuellement rendre compte des évolutions non conformes à la règle énoncée : la possibilité d'assurer la libération de terrains à un prix compatible avec le taux de profit exigé par les financiers, sur le sous-marché foncier correspondant au logement de bon confort. C'est en effet la quantité de terrains libérés par l'agence qui détermine le volume de capitaux qu'elle peut rassembler³¹. Par conséquent, le niveau d'activité dépendra en définitive du décalage chronologique entre l'évolution des anticipations sur le sous-marché immobilier du logement de bon confort et l'évolution du sous-marché foncier correspondant : si les anticipations des financiers sont optimistes et les prix fonciers compatibles, les agences-promoteurs pourront développer leur activité ; si les prix fonciers, à la suite d'une période de « surchauffe » demeurent à un niveau très élevé tandis que les anticipations sur le marché immobilier deviennent défavorables, les agences ne pourront plus s'approvisionner en terrains. Étant donné que leur activité foncière et immobilière est spécialisée, ainsi que les capitaux auxquels elles ont recours, elles connaîtront une baisse d'activité, que l'articulation des fonctions qui leur est propre permettra de supporter : une réorientation de leur activité, condition de son maintien au niveau antérieur, ne sera donc pas nécessaire.

Le niveau d'activité des agences promoteurs n'est donc pas déterminé par les exigences internes d'une « capacité de production » à utiliser, celle-ci étant très élastique. Il découle de la spécialisation de ce type de promoteurs dans le logement de luxe et de bon confort, elle-même interprétable par la dominance de la fonction de commercialisation. C'est donc le rapport entre les évolutions respectives des sous-marchés fonciers et immobiliers où elles interviennent qui déterminera simultanément les opportunités foncières économiquement acceptables par leurs financiers et le volume des capitaux flottants qu'elles pourront rassembler. On peut en conclure que toute programmation de leur niveau d'activité leur est pratiquement impossible.

31. « Nous sommes une société de prestation de services, nous agissons pour le compte d'autrui, c'est-à-dire pour de gros financiers qui nous sont attachés, très intimement pour certains, de façon plus épisodique pour d'autres... J'aurais aujourd'hui dix terrains à des prix convenables, avec un prix de sortie convenable, ces dix terrains dans deux jours, ils seraient tous partis... Il n'y a pas de doute, avec le personnel qu'on a à l'heure actuelle, on arriverait à étaler en embauchant peu de gens. Mais malheureusement, la grosse difficulté, c'est réaliser des terrains. Nous, c'est la matière première qui manque. Dans les cabinets immobiliers comme le nôtre, depuis quatre ou cinq ans, on vit un petit peu au jour le jour, il est impossible de faire un planning comme je le ferais si je vendais des parapluies. » (Entretien. Promoteur 17.)

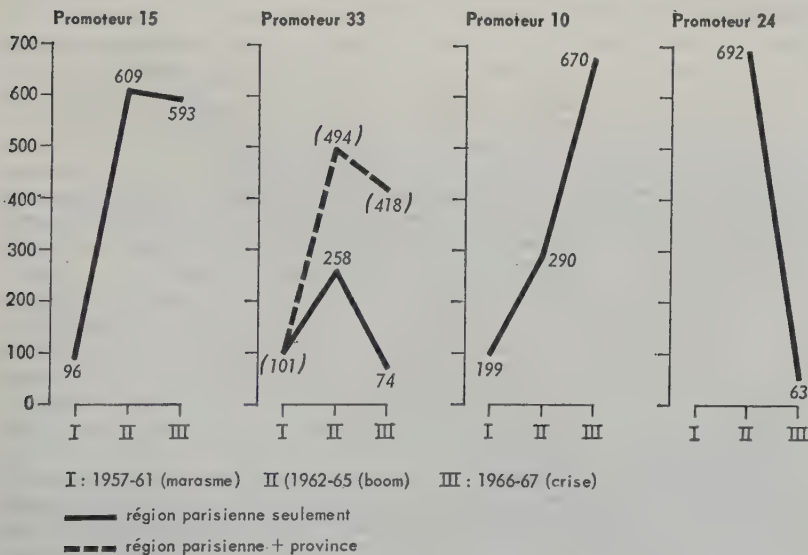
2. LES ENTREPRENEURS-PROMOTEURS

Les entrepreneurs-promoteurs sont des filiales d'entreprises de bâtiment utilisant capitaux financiers propres ou capitaux extérieurs, pour lesquelles la fonction de construction est toujours dominante et autonome. Cette articulation des fonctions induit une politique immobilière spécifique.

2.1. Détermination du niveau d'activité

La dominance d'une fonction de construction autonome fait du niveau d'activité de la société de promotion un objectif à réaliser. La politique immobilière des entrepreneurs-promoteurs sera entièrement orientée vers cet objectif. Examinons tout d'abord comment celui-ci est déterminé.

Tableau 35. Entrepreneurs-promoteurs et builders : évolution du niveau d'activité selon les périodes conjoncturelles³²



32. Pour chaque période, le nombre moyen de logements mis en chantier annuellement en Région parisienne est indiqué. Lorsque le promoteur a une activité en province le nombre entre parenthèses inclut les logements correspondants; lorsque l'information fait défaut, l'activité de province est seulement mentionnée.

La société de promotion, ou le service de promotion interne à l'entreprise, exerce habituellement la seule fonction de promotion, amputée des activités de contrôle technique par sa nature de filiale d'une entreprise qui assure à la fois la réalisation du gros œuvre et le pilotage des opérations. Par conséquent, l'organisme de promotion en tant que tel dispose d'une « capacité de production » extrêmement élastique, qui n'implique pas de contraintes considérables sur le niveau d'activité. Celui-ci est en fait très strictement déterminé par la programmation de l'entreprise elle-même. La société-mère décide d'un taux de croissance et de la fraction du chiffre d'affaires qui devra être assurée par la filiale promotrice : celle-ci, connaît donc plusieurs années à l'avance, le montant des travaux, en valeur, qu'elle devra commander à l'entreprise³³. La répartition géographique de ces travaux est comprise dans la programmation du promoteur ; leur répartition dans le temps est sujette à certaines modifications pour tenir compte des variations du calendrier d'utilisation de la capacité technique de l'entreprise.

Cet impératif de production amène les entrepreneurs-promoteurs à orienter leur activité de telle sorte que les autres contraintes susceptibles d'en déterminer le niveau soient maîtrisées. La contrainte du marché devra être minimisée par la diversification des formes d'écoulement de la marchandise : chaque type de demande présentant ses propres fluctuations, le promoteur réduit ainsi les variations conjoncturelles de son activité. Il produira donc pour les sous-marchés les plus stables, donc des logements de prix moyen, financés avec l'aide du Crédit foncier ; il

33. « Ce lien entre notre société de promotion et le développement interne de l'entreprise nous amène à une certaine planification-programmation qui nous est un petit peu imposée : nous n'avons pas, si vous voulez de planification propre indépendante... Dans le cadre du groupe, nous avons décidé de faire une planification quinquennale, revue annuellement de telle sorte que l'on a toujours cinq ans devant soi. On fait ce plan en fixant un taux d'expansion et un rapport souhaitable entre le chiffre d'affaires fait par l'entreprise pour des clients sur le marché, et le chiffre d'affaires que nous pensons traiter directement en tant que promoteur ; on fait aussi une part entreprise générale, une part sous-traitance, une part travaux publics, etc. A partir de là, chaque société responsable du groupe fait sa propre planification pour être en état de traiter ses propres marchés. Moi, j'ai un chiffre d'affaires de travaux à réaliser. » (Entretien. Promoteur 15.)

« Nous savons que nous lancerons tant de programmes par an, tant de logements par an et nous n'en lançons, en général, pas beaucoup plus, sauf si l'opportunité d'un programme se présente, qui vient s'ajouter à notre activité principale... Nous déterminons à peu près le nombre de logements que nous ferons par secteur d'activité géographique, et nous n'en sortons pas. » (Entretien. Promoteur 33.)

« Dans plusieurs régions, nous avons un centre de travaux qui réalise des maisons individuelles pour des particuliers qui possèdent leur terrain, avec en plus un service spécial qui monte les programmes groupés. Alors moi, ce que j'essaye, c'est de leur assurer une continuité dans les travaux, et surtout une continuité dans l'expansion. » (Entretien. Promoteur 38.)

produira aussi « sur commande », notamment pour des investisseurs immobiliers locatifs, Compagnies d'assurances et Sociétés immobilières d'investissement ; il diversifiera ses implantations géographiques selon les besoins des établissements provinciaux de l'entreprise, répartissant ainsi sa marchandise sur des marchés relativement indépendants ; s'il s'agit d'un producteur de maisons individuelles, à l'activité de promotion s'ajoutera un autre secteur régulateur : celui des commandes des particuliers ³⁴.

La contrainte des financements se trouve ainsi déjà mieux maîtrisée, puisque le promoteur se situe sur les marchés les plus stables, susceptibles d'attirer le capital de façon continue. Deux moyens sont alors à sa disposition. D'une part, l'autofinancement par la société promotrice : il s'agit pour celle-ci de financer une quantité maximale de logements à l'aide d'une capacité d'autofinancement donnée ³⁵. D'autre part, le recours aux banques : utilisation systématique du crédit et aussi des apports en capital des partenaires bancaires habituels de l'entreprise ³⁶. Le recours aux capitaux flottants est exceptionnel, puisque les objectifs de la programmation sont incompatibles avec un financement fluctuant.

La contrainte foncière devra, de la même façon, être levée par une politique systématique d'acquisition de terrains qui devront devenir opérationnels dans des délais déterminés par la programmation générale de l'entreprise ³⁷.

34. « A partir du moment où on arrive à avoir une production continue et même en progression, il n'y a pas de problème : ce qui est terrible dans la construction, c'est la dent de scie. C'est la raison pour laquelle nous avons de plus en plus de clients individuels : la société étant une entreprise de bâtiment, on lui passait commande de 50 ou 100 maisons, puis après un trou de quatre mois, de 200 maisons. Maintenant on a une continuité par les clients individuels. Et les 20 % que nous faisons en promotion permettent une meilleure souplesse dans notre planning de réalisation. » (Entretien. Promoteur 38.)

35. « Il faut obtenir une rotation rapide des capitaux : on essaie de les faire tourner de plus en plus vite parce que, à mon avis, c'est là qu'est le succès pour nous. » (Entretien. Promoteur 38.)

36. « Nous ne faisons pas dépendre nos acquisitions foncières de nos moyens financiers : quand nous avons jugé une affaire valable, les moyens financiers, nous les aurons. C'est-à-dire que nous faisons appel à des financiers avec qui on s'associe, nous avons des banques qui nous suivent, qui nous font aussi des crédits terrains. L'élément déterminant pour nous n'est pas « nous avons de l'argent à investir, nous achetons du terrain », mais « nous avons une programmation à remplir » ... et des opportunités qui se présentent. » (Entretien. Promoteur 15.)

« Notre politique, ce n'est pas de garder les meilleures affaires pour nous et de répartir les autres. Pratiquement toutes nos affaires, nous les proposons à trois ou quatre amis financiers, ou banques et des Compagnies d'assurance. Ainsi ils n'ont pas l'impression qu'on leur propose les moins bonnes. » (Entretien. Promoteur 15.)

37. « A partir du moment où j'ai mon chiffre d'affaires travaux, qui est un contrat

Cette analyse nous semble expliquer la remarquable stabilité du niveau d'activité des entrepreneurs-promoteurs, qui demeure très élevé y compris lorsque survient la crise immobilière³⁸ : le léger fléchissement que l'on constate correspond peut-être aux réactions défavorables des financiers extérieurs, tandis qu'au même moment l'effort d'auto-financement se maintient.

Le niveau d'activité des entrepreneurs promoteurs est donc déterminé par la programmation générale de l'entreprise dont ils doivent assurer la réalisation pour ce qui les concerne : les contraintes commerciales, financières et foncières doivent être levées grâce à une orientation convenable de la production qui garantisse l'exécution de cette programmation.

2.2. Détermination du secteur de la construction

De l'analyse qui précède se déduit le secteur de la construction susceptible de garantir aux entrepreneurs-promoteurs une activité optimale pour le groupe auquel ils appartiennent.

Plusieurs éléments entrent en jeu. Tout d'abord la recherche d'une stabilité du marché, qui amène les entrepreneurs-promoteurs à diversifier les sous-marchés visés : en particulier, ils cherchent à bénéficier de commandes globales d'investisseurs immobiliers³⁹. De même que le promoteur filiale constitue pour l'entreprise un marché protégé de la concurrence, de même les Sociétés immobilières d'investissement contrôlées par les partenaires bancaires habituels de l'entreprise et du promoteur représentent pour ce dernier un marché où le risque commercial disparaît, la marchandise étant produite sur commande. Ce secteur d'activité reste néanmoins étroit et soumis à des fluctuations. Les entrepreneurs-promoteurs orienteront donc leur politique immobilière vers

que j'ai à remplir pour les années à venir, à partir de là je fais mon plan, je convertis mon chiffre d'affaires travaux à exécuter en terrains à acheter. Les terrains, ce n'est pas des mètres carrés, ni même des milliards à investir, ce sont des travaux à faire dans tel calendrier. » (Entretien. Promoteur 15.)

38. Cf. tableau 35 et annexe III.5.

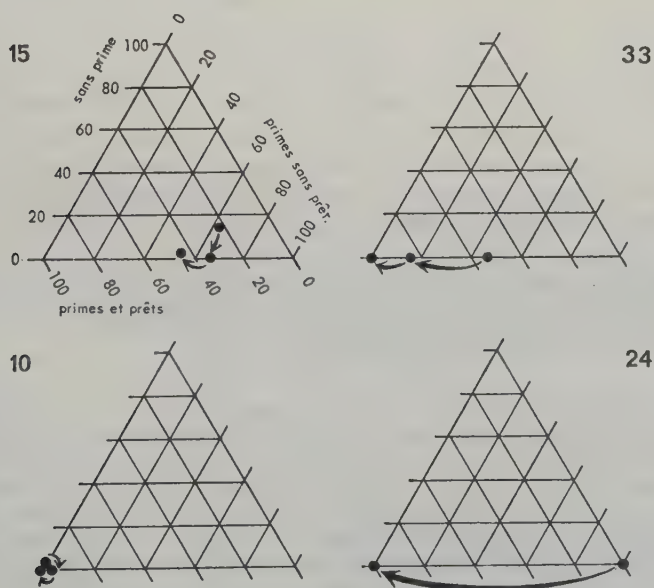
Le cas « aberrant » du promoteur 24 (type builder) est un *artefact* : la définition de la notion de tranche (ensemble de logements d'une opération mis en chantier simultanément) n'étant pas adaptée à la production continue d'un builder, nous avons dû prendre en compte les tranches de commercialisation. Étant donné l'origine très récente de ce promoteur (qui commence à construire en 1965), les conséquences de cette définition incorrecte ne sont pas neutralisées.

39. C'est notamment le cas du promoteur 15, qui vend globalement à des investisseurs selon les périodes 7,28 %, 38,26 % et 41,32 % de sa production.

un autre secteur relativement stable : celui des logements bénéficiant des prêts spéciaux du Crédit foncier. L'utilisation de ceux-ci permet en effet de s'adresser à une demande beaucoup plus large que celle à laquelle sont destinés les logements non aidés ⁴⁰.

Un second élément contribue à orienter ce type de promoteur vers le logement « social ». Étant donné le volume de capitaux dont il dispose pour financer ses opérations, son objectif est de maximiser le chiffre d'affaires de l'entreprise, c'est-à-dire la part des dépenses de construction dans le prix de revient total : il devra donc minimiser la charge foncière et, par conséquent, construire sur des terrains d'autant plus périphériques que la pression des promoteurs de logements de bon confort sera vive

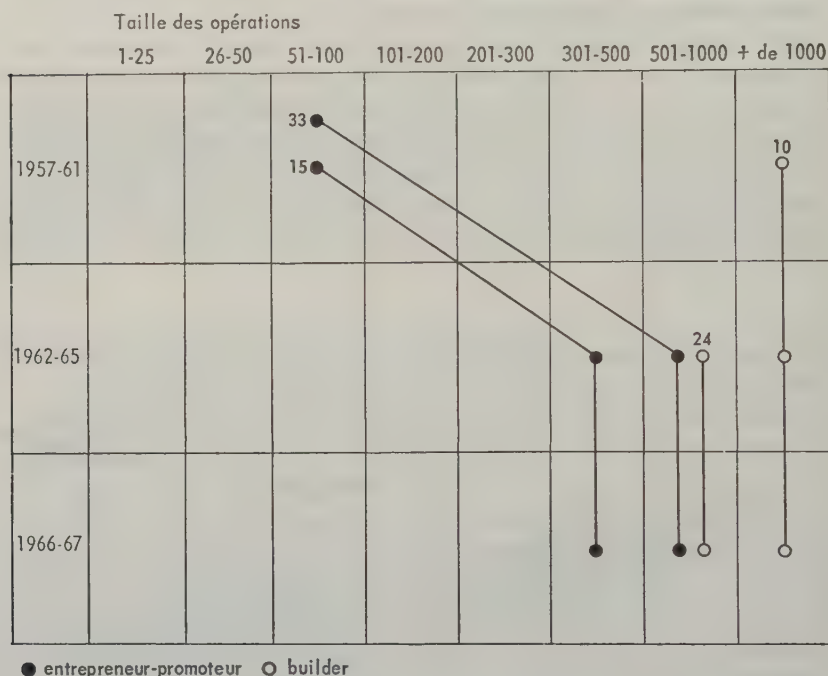
Tableau 36. Entrepreneurs-promoteurs et builders : répartition de l'activité par secteur de la construction selon les périodes conjoncturelles ⁴¹



40. Cf. tableau 36 et annexe III.3.

41. Chaque point représente la répartition par secteur de la construction de l'ensemble des logements mis en chantier au cours d'une période. Si la figure comporte trois points, le premier concerne la période 1957-1961, le second la période 1962-1965, le troisième la période 1966-1967; si la figure ne comporte que deux points, le premier concerne la période 1962-1965, le second la période suivante.

Tableau 37. *Entrepreneurs-promoteurs et builders : évolution de la taille des opérations selon les périodes conjoncturelles*⁴²



sur les terrains centraux de l'agglomération. Dans ce cas, l'articulation des fonctions spécifiques au type constitue le fondement de la « vocation sociale » des promoteurs concernés⁴³.

42. Chaque point représente, pour un promoteur donné au cours d'une période conjoncturelle donnée, la médiane de la distribution des logements mis en chantier selon la taille des opérations.

43. « Notre vocation de constructeurs est une vocation d'esprit social, qui est la conséquence de notre appartenance à un groupe d'entrepreneurs. C'est une conséquence naturelle: avec 100 d'investissements en terrains, si vous allez dans le grand luxe, vous ferez 100 de travaux, tandis que si vous faites du logement type grand ensemble en banlieue, avec 100 de terrain, vous pouvez faire 300, 400 ou même 500 de travaux. Donc, comme notre perspective est de réaliser un chiffre d'affaires important de logements économiques, nous faisons plutôt des opérations importantes en banlieue que des opérations ponctuelles entre deux mitoyens... C'est ce qui fait la différence, par exemple, entre l'activité de (X) et la nôtre. (X) cherche à faire des opérations rentables, même très chères: elles sont rentables dès qu'il y a un marché pour elles. Sa politique de terrains consiste à trouver de très bons emplacements, rares, bien repérés: il construira dans une dent creuse si la situation est bonne. Il cherche à faire fonctionner une agence de vente. Pour nous, il s'agit

2.3. Détermination de la taille des opérations

Un niveau d'activité donné peut être assuré aussi bien par un grand nombre de petites opérations que par quelques grandes. La distribution de l'activité des entrepreneurs-promoteurs fait apparaître une prédominance des opérations importantes ⁴⁴.

Il s'agit bien d'une prédominance, et non d'une exclusivité : contrairement aux builders, les entrepreneurs-promoteurs réalisent aussi des opérations petites ou moyennes. Cette politique s'explique par la nature des marchés auxquels ils s'adressent, et notamment par l'importance relative des programmes cédés globalement à des investisseurs : ceux-ci, limités par les capitaux dont ils disposent et soucieux de répartir les risques, s'intéressent à des opérations d'une taille réduite, à partir d'un certain minimum en deçà duquel le coût moyen de gestion serait trop élevé. Ces opérations présentent pour une entreprise dont les équipements fixes incorporent des technologies très diverses, un intérêt certain dans la mesure où elles contribuent à rentabiliser les investissements correspondant aux techniques traditionnelles.

Les grandes opérations constituent cependant l'essentiel de l'activité des entrepreneurs-promoteurs : elles permettent de maîtriser l'obstacle de l'approvisionnement foncier et d'utiliser les techniques industrialisées qui constituent l'essentiel des investissements courants de l'entreprise. La grande opération représente une garantie de continuité et la possibilité de réaliser d'importantes économies d'échelle ⁴⁵.

Une contradiction peut néanmoins apparaître entre la logique de la fonction de construction et le caractère marchand du produit. Le promoteur, gestionnaire du capital de promotion, est contraint, pour assurer à ce dernier une rentabilité convenable, à ajuster le rythme de la construc-

de faire fonctionner une entreprise de 4 000 salariés, qui avait un chiffre d'affaires de 40 milliards en 1968. Faire un petit immeuble avenue Foch, c'est immobiliser pour le terrain un volume de capitaux égal ou supérieur au montant des travaux. Ça ne nous intéresse pas, sauf comme prestataires de services, pas comme investisseur. On n'investit dans un terrain que s'il permet la construction de plusieurs milliers de logements, ce qui joue dans le chiffre d'affaires de l'entreprise. » (Entretien. Promoteur 15.)

44. Cf. tableau 37 et annexes III.3 et III.4.

45. « Nous n'avons pas du tout un état d'esprit de spéculateur qui fait une opération financière. Nous sommes des producteurs, avec une mentalité industrielle : la production industrielle de logements se fait dans des programmes qu'on réalise par tranches, où on peut faire une planification des travaux soigneusement étudiée, avec une grande répétition technique, un bon amortissement des études. » (Entretien. Promoteur 15.)

tion au rythme des ventes : les grandes opérations devront être réalisées par tranches, mais la distribution de celles-ci dans le temps pourra éventuellement entraîner pour l'entreprise certaines déséconomies ⁴⁶. Il apparaît donc ici encore que la politique de marché, et notamment de localisation, de l'entrepreneur-promoteur doit être extrêmement prudente : l'écoulement continu de la marchandise n'est pas seulement la condition d'une rentabilité maximale du capital de promotion, mais aussi la garantie d'un exercice optimal de la fonction de construction.

3. LES BUILDERS

Les builders sont des organisations de promotion intégrées qui assurent le financement, la promotion, les études, la construction et la vente de leurs opérations immobilières. Aucune des fonctions n'est autonome et la fonction de construction est dominante.

Les éléments spécifiques qui déterminent la politique immobilière de ce type de promoteurs sont semblables à ceux que connaissent les entrepreneurs-promoteurs, dans la mesure où la fonction de construction est dominante. Néanmoins le caractère intégré de l'organisation, alors que le groupe dont fait partie l'entrepreneur-promoteur est diversifié, entraîne des conséquences particulières.

Tout d'abord, la capacité de production de l'entreprise est intégralement utilisée à réaliser les opérations de promotion. Ceci implique une régularité exceptionnelle du rythme d'activité, dans la mesure où le ralentissement de celui-ci entraîne sans recours possible un sous-emploi du capital fixe, et une désorganisation des chantiers ⁴⁷. De plus, la

46. « En faisant des tranches de programmes, on limite l'engagement financier, on limite, disons, le risque de mévente. Par le biais des tranches, on adapte le rythme de la construction au rythme de la vente. » (Entretien. Promoteur 33.)

47. « Nous sommes programmés des années à l'avance. J'ai un programme de 500 logements par an, et je le maintiens. Deuxièmement je fais tous mes efforts pour augmenter ce niveau de production. J'ai assez de terrains, j'ai assez de programmes pour maintenir mon rythme de 500 maisons par an. Je sais où j'en serai exactement dans trois ans, je peux même vous donner un emploi du temps de mes ouvriers d'aujourd'hui pendant trois ans, puisque j'ai mes terrains... On fait des maisons de façon continue. Tous les jours, les chaînes se suivent, les fondations, puis les maçons et tout le monde qui suit, c'est une chaîne. La tranche c'est une notion de promoteur, moi je ne suis pas promoteur. Je fais une ville. » (Entretien. Promoteur 10.)

« C'est la mise en vente qui se réalise par tranches. La construction, par contre, est une opération continue. On ne peut pas mettre en vente 600 maisons tout d'un coup, cela pourrait créer des trous dans la commercialisation : donc, on commercialise par tranches, mais les travaux se font selon un plan continu... En construction horizontale, il serait très difficile de faire des canalisations par tranches, cela coûte

croissance de l'organisation, et notamment l'accumulation en capital productif, dépend des possibilités de remploi du capital de promotion : la fonction de financement étant intégrée, le rythme des ventes détermine non seulement le volume des mises en chantier courantes, mais affecte aussi, et ceci est spécifique au builder, sa capacité d'investissement en capital productif.

D'autre part, l'intégration complète de l'entreprise entraîne des conséquences sur la structure du capital productif lui-même : entièrement tourné vers la réalisation des opérations de promotion et constitué à cet effet, il présente une grande homogénéité technologique et une forte spécialisation. L'orientation exclusive vers la production de *maisons individuelles* est la condition de possibilité d'une intégration de la fonction de financement : seul ce secteur du logement présente une *période de production courte*, proche de celle des autres produits industriels.

La contrainte de l'emploi optimal de cette capacité de production est donc fondamentale. Il faudra s'assurer d'un marché particulièrement stable (celui du logement aidé), et en expansion (celui de l'habitat horizontal)⁴⁸. Il faudra aussi maîtriser la contrainte foncière en réalisant des opérations continues sur de grands terrains permettant une production en chaîne, dont le stock devra être renouvelé en permanence⁴⁹.

trop cher. Par contre, la construction peut s'étaler dans le temps. Par exemple, on a mis en vente cet ensemble le 1^{er} octobre 1967 et on a commencé les travaux de terrassement et de voirie en novembre. Les premières maisons étaient livrées en août 1968 : à cette époque-là, la livraison était de 8 maisons, mais il y avait déjà 300 dalles de coulées, 250 murs de montés, et 250 charpentes. C'est une chaîne de production. Ça ne pose pas de problèmes parce que nos ventes avancent beaucoup plus vite que nos constructions et que nous sommes sûrs et certains qu'une fois la maison terminée, l'acquéreur est là. » (Entretien. Promoteur 24.)

48. « Je n'ai rien ressenti de la crise dont vous parlez. Pour moi, elle est complètement passé à côté. J'ai toujours très bien vendu mes logements. Je n'ai eu aucun problème. » (Entretien. Promoteur 10.)

49. « Nous ne pouvons pas construire sur des terrains qui sont déjà viabilisés. Mais on ne peut pas non plus viabiliser un petit terrain. Ça coûte trop cher parce qu'il faut faire une station d'épuration, un forage, un château d'eau, un centre commercial : c'est un non-sens de faire cela pour 200 ou 300 habitants. Il faut faire des opérations d'une certaine ampleur puisque toutes ces opérations d'infrastructure, dans notre cas, doivent être financées par le promoteur et que nous devons répartir ces charges sur un assez grand nombre de logements pour que leur prix reste acceptable. » (Entretien. Promoteur 24.)

« Nos opérations ne sont pas grandes. (X) est une opération de 600 lots qui a démarré sur le plan technique début 1968. Donc en mi-1969, je dois commencer à travailler sur un autre chantier parce que (X) sera terminé : si je n'ai pas un permis de construire sur un autre terrain, je ne pourrai pas faire face. » (Entretien. Promoteur 24.)

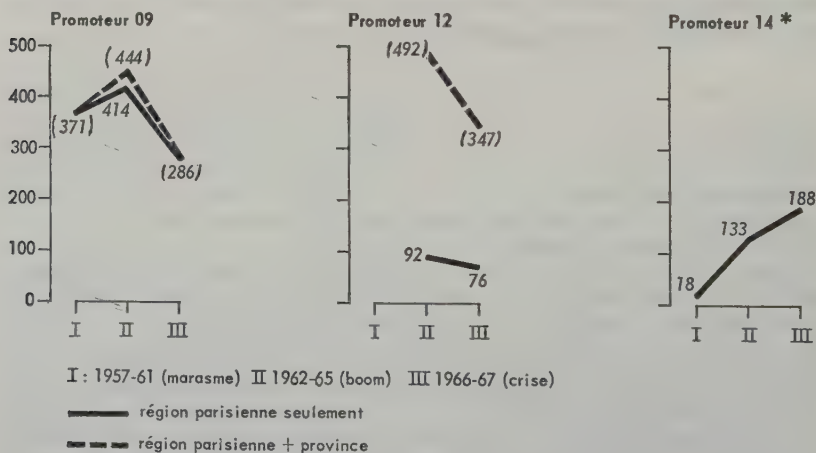
4. LES TECHNICIENS-PROMOTEURS

Les techniciens-promoteurs sont des organisations de promotion pour lesquelles la fonction d'étude technique est autonome et dominante. Généralement promoteurs indépendants, ils sont financés en partie par des capitaux propres, mais surtout par des capitaux extérieurs.

4.1. Détermination du niveau d'activité

L'activité du technicien-promoteur a pour principale finalité de garantir au bureau d'études techniques et/ou au bureau d'architecture du groupe un certain volume de commandes ; accessoirement, elle permet à ses propriétaires d'investir leur capital patrimonial dans des opérations de construction. Il s'agit donc d'un instrument créé par un bureau d'études techniques de moyenne importance pour assurer sa croissance dans le secteur du logement : son niveau d'activité devra donc être déterminé en fonction des besoins du bureau d'études techniques ⁵⁰.

Tableau 38. Techniciens-promoteurs : évolution du niveau d'activité selon les périodes conjoncturelles ⁵¹



* Promoteur ayant une activité en province, sur laquelle les informations recueillies sont incomplètes

50. « Nous avons un outil qu'il faut faire tourner: il faut donc qu'il sorte à peu près 500 logements par an pour que les honoraires de promotion et les commissions de vente alimentent le bureau d'engineering que nous sommes. » (Entretien. Promoteur 09.)

51. Pour chaque période, le nombre moyen de logements mis en chantier annuellement en Région parisienne est indiqué. Lorsque le promoteur a une activité en province, le nombre entre parenthèses inclut les logements correspondants.

Mais la séparation de la fonction d'étude technique et de la fonction de financement entraîne une contradiction : la surface financière de ces promoteurs indépendants est limitée, et ils doivent faire appel aux capitaux extérieurs, patrimoniaux tout d'abord, bancaires actuellement. Rien n'assure que pourront être rassemblés chaque année les capitaux nécessaires pour alimenter l'organisation ⁵². Tous les traits de la politique immobilière seront déterminés en fonction de cet impératif : assurer à la fonction d'étude technique un niveau d'activité stable, mais à l'aide de capitaux extérieurs. Le succès de cette entreprise reste fort aléatoire ⁵³.

4.2. Détermination du secteur de la construction

La répartition de l'activité des techniciens promoteurs entre les secteurs de la construction est déterminée par la même contradiction. D'une part, le volume de capital disponible étant supposé donné, il leur faut maximiser la part des travaux, de laquelle dépend la rémunération de la fonction technique, dans le prix de revient. D'autre part, ils doivent rassembler un volume de capitaux extérieurs suffisant pour financer leur activité.

Le secteur de la construction correspondant à la première exigence est en règle générale le secteur primable, et notamment le secteur primes et prêts dans lequel le préfinancement en capital peut être très réduit ⁵⁴ :

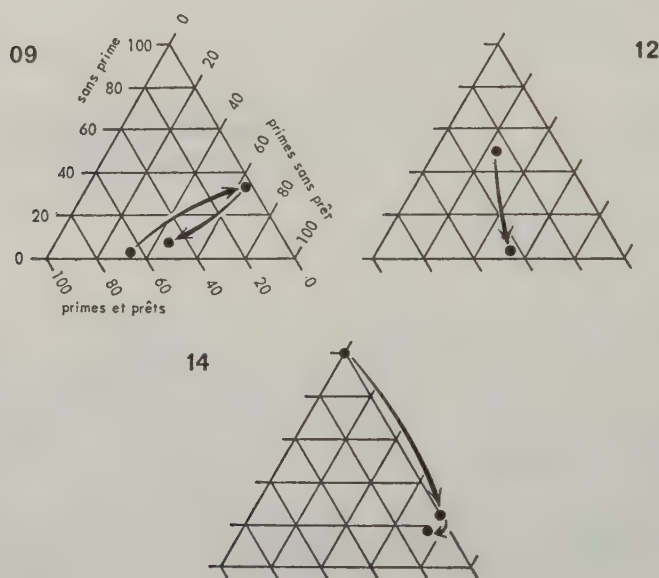
52. « Le financement, c'est toujours pareil : il faut convaincre les groupes auxquels on s'adresse, et c'est dur de les convaincre. En plus, il faut déjà bien les connaître et avoir fait avec eux des opérations qui ont réussi : c'est la meilleure référence. C'est toute la difficulté de notre métier, nous sommes de plus en plus des prestataires de services et les capitaux, nous ne les avons pas automatiquement... Il y a tout un travail de prospection du financement. » (Entretien. Promoteur 09.)

53. Cf. tableau 38 et annexe III.5. L'annexe III.6 qui indique le nombre d'opérations commencées par année, fait apparaître une certaine irrégularité de cet indicateur, moindre toutefois que chez d'autres promoteurs.

54. « Notre société travaille dans le secteur primable : cela permet un investissement faible, c'est-à-dire un achat de terrain faible. En effet, nos tours de table sont limités : la rentabilité n'est bonne que si la mise est faible. Nous nous rattrapons sur la rapidité. Nous faisons de petits programmes pour vendre vite, mais des petits programmes côte à côte, qui se ressemblent, sur un terrain bon marché. L'idéal, c'est une opération sans investissement, avec un terrain en apport et des acheteurs qui achètent très vite. » (Entretien. Promoteur 12.)

« Nous faisons des programmes aidés par l'Etat, des Logements économiques et familiaux. On en a fait et on continue à en faire parce que la crise les a généralement touchés, jusqu'au moment où l'aide de l'Etat a été diminuée... Nous renonçons finalement à toute opération de luxe parce que acquérir le terrain c'est trop laborieux, ça n'est pas la peine pour nous. Notre instrument est trop perfectionné, trop puissant pour traiter une petite affaire de 40 à 50 logements, avec un terrain excessivement cher. On doit trop immobiliser pour construire si peu. » (Entretien. Promoteur 09.)

Tableau 39. Techniciens-promoteurs : répartition de l'activité par secteur de la construction selon les périodes conjoncturelles ⁵⁵



les techniciens-promoteurs tendent en effet à y concentrer leur activité ⁵⁶. Néanmoins, ils sont amenés à construire des logements non primés lorsque le capital se dirige vers ce secteur ⁵⁷, revenant aux logements aidés lorsque les capitaux flottants auxquels ils ont recours se font plus rares. Alors que chez les agences-promoteurs, elles aussi prestataires de services, la spécialisation primait l'adaptation au marché et conduisait à de fortes variations du niveau d'activité, chez les techniciens-promoteurs, l'adaptation au marché, c'est-à-dire aux mouvements du capital flottant, l'emporte sur la spécialisation qui semble la plus cohérente avec l'articulation des fonctions qui leur est propre.

55. Chaque point représente la répartition par secteur de la construction de l'ensemble des logements mis en chantier au cours d'une période. Si la figure comporte trois points, le premier concerne la période 1957-1961, le second la période 1962-1965, le troisième la période 1966-1967; si la figure ne comporte que deux points, le premier concerne la période 1962-1965, le second la période suivante.

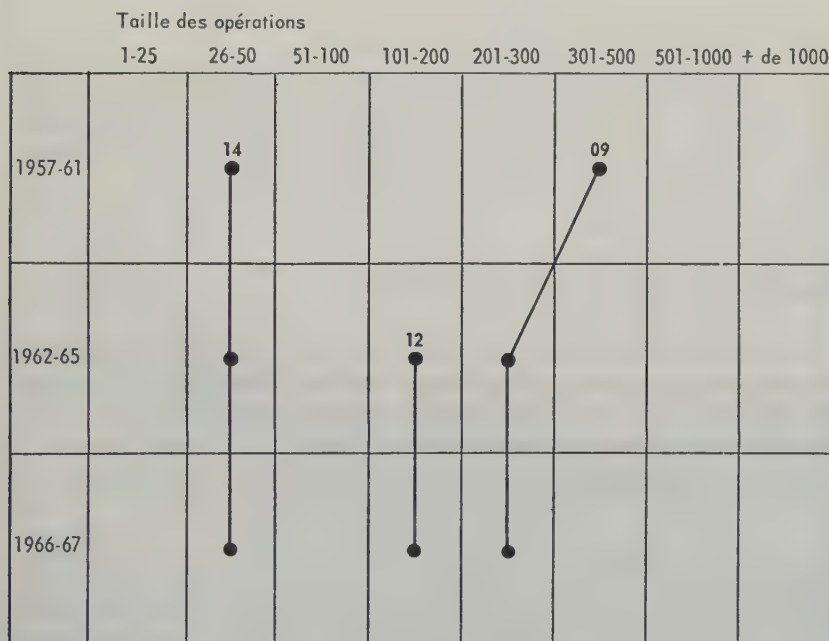
56. Cf. tableau 39.

57. La tendance est notable au cours de la période 1962-1965.

4.3. Détermination de la taille des opérations

La dominance de la fonction d'étude technique en tant que telle n'oriente pas les techniciens-promoteurs vers des opérations d'une taille donnée. Deux éléments peuvent ici rentrer en jeu : le secteur de la construction dominant et, lié à celui-ci, le choix technologique du bureau d'études techniques.

Tableau 40. Techniciens-promoteurs : évolution de la taille des opérations selon les périodes conjoncturelles ⁵⁸



Si le promoteur s'oriente vers le logement moyen (primes sans prêts), qui à taille égale d'opération requiert plus de capital que le logement financé avec l'aide du Crédit foncier, il se spécialisera dans les petites opérations. S'il s'oriente plutôt vers le secteur primes et prêts, il se spécialisera dans les opérations importantes. Tout se passe comme si le

58. Chaque point représente, pour un promoteur donné, au cours d'une période conjoncturelle donnée, la médiane de la distribution des logements mis en chantier selon la taille des opérations.

volume de capital, que chacun peut prétendre rassembler, comportait un plafond permettant de financer des opérations plus ou moins importantes selon que les autres éléments du préfinancement sont plus ou moins abondants. A l'intérieur de ces possibilités, le promoteur choisit une catégorie d'opérations de laquelle il ne s'écartera que rarement. La fonction d'étude technique opère de façon optimale lorsque les programmes sont aussi répétitifs que possible ⁵⁹. C'est sans doute pourquoi, la distribution par taille des programmes peut varier d'un promoteur à l'autre, mais présentera une grande uniformité pour chacun d'eux ⁶⁰.

5. LES PROMOTEURS FINANCIERS

Les promoteurs-financiers sont des filiales de groupes bancaires dotées de capitaux propres importants. La fonction de financement est dominante et les autres fonctions sont habituellement exercées dans le cadre d'un groupe complexe intégré ou diversifié.

5.1. Détermination du niveau d'activité

Les promoteurs financiers sont des instruments d'investissement permanent des groupes bancaires dans le secteur immobilier. Le volume de leurs ressources est la donnée essentielle qui détermine leur niveau d'activité. Ces ressources comprennent d'abord leurs fonds propres ⁶¹ : à l'origine, leur capital social, qui s'augmente par la suite de la part

59. « Nous avons organisé la maison pour traiter de gros programmes de plusieurs centaines de logements d'une certaine catégorie, des logements vastes pour familles avec enfants, mais pas trop chers; faire plus petit, ou plus gros, cela voudrait dire retourner à des méthodes artisanales... La vraie solution pour une maison comme nous, c'est trouver des secteurs où nous pouvons produire en série une production élevée en nombre, où il y a des possibilités de reconduction, sans faire des casernes, mais en modulant un tout petit peu... La politique de la maison, c'est ne pas gaspiller notre temps à des petites opérations. Là où une simple pelle suffirait à faire un travail de terrassement, inutile de mettre un bulldozer. Nous on traite les gros travaux. On laisse faire les petites opérations par les artisans de la construction, par les francs-tireurs. » (Entretien. Promoteur 09.)

60. Cf. tableau 40 et annexe III.3.

61. « Nous ne procédons pas du tout de la même façon que beaucoup d'autres promoteurs. Tout d'abord, nous avons un gros capital social, 30 millions de francs, au total 50 millions de fonds propres. Nous avons du répondant. Nous travaillons comme un industriel, comme Citroën: nous assurons le financement total de nos opérations, nous assumons la responsabilité totale de nos produits. » (Entretien. Promoteur 02.)

réinvestie des bénéfices et, éventuellement, des apports nouveaux des actionnaires. Aux fonds propres viennent s'ajouter les crédits bancaires accordés, automatiquement jusqu'à un certain plafond, par la société mère.

Contrairement à tous les types prestataires de services, le promoteur financier connaît plusieurs années à l'avance le volume des moyens dont il pourra disposer⁶². Cette situation comporte d'importantes conséquences. Le promoteur ne dépendra pas au coup par coup de financiers extérieurs, pas même de la banque dont il est la filiale : celle-ci intervient au niveau des choix globaux, tandis que le promoteur conserve une très large autonomie de gestion⁶³. Le niveau de son activité sera donc déterminé principalement par le rythme de commercialisation des programmes en cours de vente, dont le produit sera immédiatement réinvesti⁶⁴ : les conditions d'une accumulation du capital commercial sont, pour la première fois, rassemblées chez ce type de promoteurs.

La contrainte de l'approvisionnement en capital étant levée, le niveau d'activité fera l'objet d'une programmation à trois ans environ, de telle sorte que pour chaque année un volume donné de capital soit investi et un objectif de chiffre d'affaires soit atteint. Cette programmation « en valeur » peut être mise en œuvre sous diverses formes, et notamment correspondre à un nombre d'opérations ou de logements variable selon les coûts unitaires⁶⁵. Il faut néanmoins disposer, lorsque l'objectif à trois ans est fixé, de terrains en quantité suffisante pour le réaliser : de la programmation du chiffre d'affaires découle la nécessité d'une politique foncière⁶⁶.

62. « La solidité financière est certaine puisque nous connaissons à l'avance et pour une assez longue durée, les financements dont nous disposerons en définitive. Nous pouvons donc assez facilement absorber les à-coups de conjoncture, qui sont importants, et donc ne pas trop en souffrir. » (Entretien. Promoteur 04.)

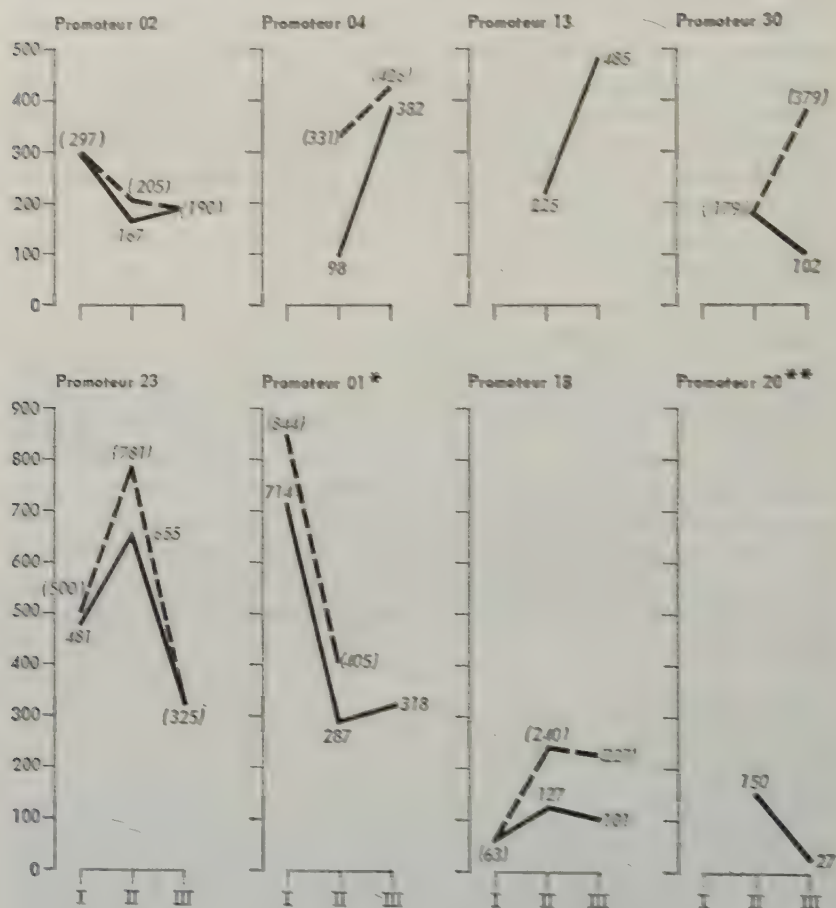
63. « La banque n'intervient pas dans la gestion, pas plus qu'elle n'intervient dans la gestion des autres promoteurs immobiliers. Par contre, elle intervient dans les choix généraux, du niveau d'activité, des structures d'activité, mais beaucoup plus à titre d'actionnaire principal qu'à titre de banquier. » (Entretien. Promoteur 04.)

64. « La production de l'année dépend des capitaux dont nous pouvons disposer : de ce que nous avons dégagé par les ventes de l'année précédente, et des fonds propres à notre disposition. Si nous avons très mal vendu, par exemple, mais que nous faisons une augmentation de capital, ça dégage des moyens financiers pour entreprendre de nouveaux programmes. Mais si nous avons un niveau constant de fonds propres, notre activité de l'année dépendra de ce qu'on a pu commercialiser l'année précédente. » (Entretien. Promoteur 04.)

65. « Nous visons un chiffre d'affaires annuel en fonction de nos moyens en personnel ou moyens financiers, ainsi que du risque que nous pouvons accepter de courir. Mais l'approvisionnement en terrain étant aléatoire, il est impossible de prévoir une régularisation annuelle du nombre des programmes à réaliser. » (Entretien. Promoteur 02.)

66. « Ce planning de production consiste pour nous à avoir toujours une réserve d'opérations correspondant aux ventes de l'année suivante $X + 1$, plus les ventes

Tableau 41. Promoteurs financiers et filiales bancaires coordinatrices : évolution du niveau d'activité selon les périodes conjoncturelles ⁶⁷



I : 1957-61 (morasme) II : 1962-65 (boom) III : 1966-67 (crise)

— région parisienne seulement

- - - région parisienne + province

* pas d'information sur l'activité en province en 1966-67

** promoteur ayant une activité en province, sur laquelle les informations recueillies sont incomplètes

de l'année X + 2, plus les ventes de l'année X + 3. Il faut avoir deux ans et demi d'avances environ, compte tenu du fait que le cycle pour réaliser une opération immobilière est de l'ordre de trois ans, trois ans et demi. » (Entretien, Promoteur 04.)
67. Cf. note 27, tableau 34.

La croissance de l'organisation découle de l'élargissement progressif de son capital. Lors de la création de la société, le groupe immobilier dont elle constitue un élément, lui fournit l'ensemble des prestations qui vont lui permettre de réaliser ses premiers investissements : la société ou le service de promotion commun au groupe fourniront les premiers terrains et les programmes correspondants ; le bureau d'études assumera la fonction d'étude technique. Progressivement l'organisation propre du promoteur financier pourra se développer, au rythme de croissance des investissements qu'il lui incombe de réaliser. A chaque moment, un équilibre peut donc s'établir entre la « capacité de production » et la capacité de financement ⁶⁸.

Globalement, le niveau d'activité reste néanmoins déterminé par la politique d'ensemble du groupe financier à l'égard de l'investissement immobilier à moyen terme : tantôt l'expansion est continue, et n'est pas freinée par la crise ; tantôt, et il suffit de l'échec de quelques gros programmes, la crise est durement ressentie par le groupe qui décide de jouer la prudence ⁶⁹.

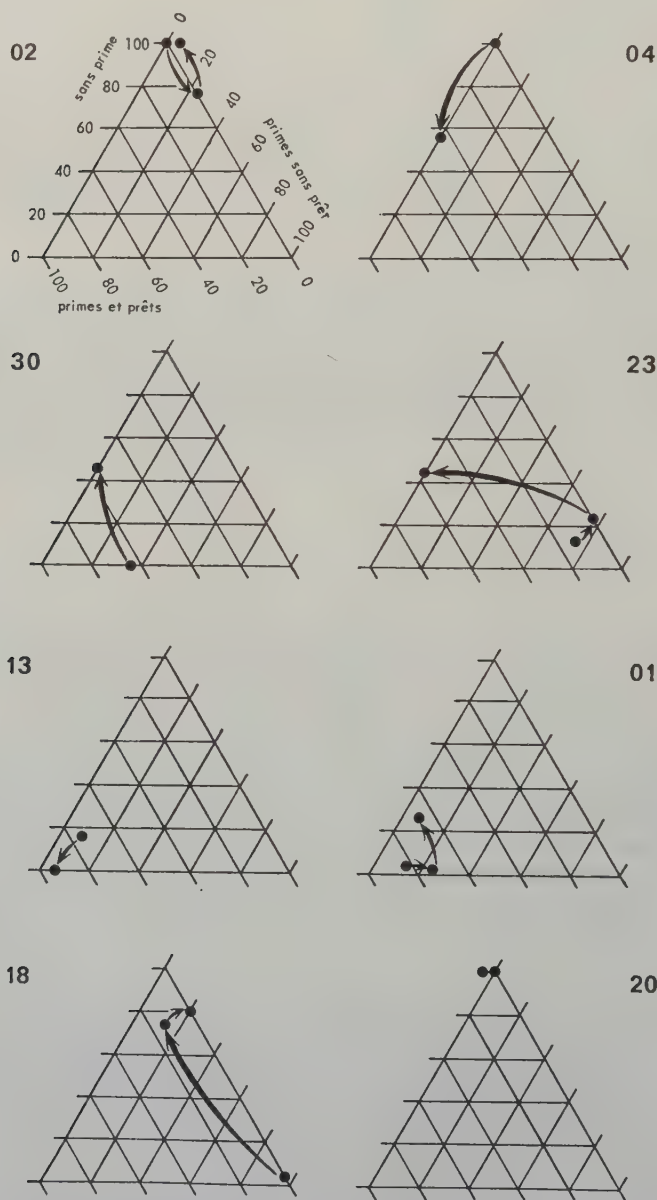
5.2. Détermination du secteur de la construction

Les promoteurs financiers, disposant de façon autonome de leurs fonds propres, n'ont aucune attache. Comme les entrepreneurs-promoteurs, ils doivent programmer leur activité — en termes de chiffre d'affaire global, toutefois, et non de chiffres d'affaires construction —, mais contrairement à ceux-ci aucune contrainte interne n'oriente le contenu de cette programmation. Rien, si ce n'est la conjoncture des différents sous-marchés immobiliers et les opportunités foncières, ne détermine la tactique de maximisation du taux de profit qu'ils adopteront. Le volume global de capital de promotion dont ils savent pouvoir disposer à chaque période devra être utilisé, mais les formes de cette utilisation restent indéterminées.

68. « Compte tenu de l'équipe que j'emploie, environ 60 personnes, et des capitaux dont je dispose, je peux me permettre de construire 500 appartements. Pour en construire davantage, il serait nécessaire d'augmenter le nombre de têtes qui travaillent, ce qui est difficile. Par conséquent, nous sommes tenus à une certaine continuité ainsi qu'à une certaine sagesse dans la progression. On n'est pas maître de tripler, du jour au lendemain, la cadence de la production. » (Entretien. Promoteur 02.)

69. Cf. tableau 41 et annexe III.5. Il s'agit respectivement des promoteurs 04, 13 et 30 et des promoteurs 02 et 23. Les trois autres relèvent, pour la période analysée, d'un autre type analysé au paragraphe suivant.

Tableau 42. Promoteurs financiers et filiales bancaires coordinatrices : répartition de l'activité par secteur de la construction selon les périodes conjoncturelles ⁷⁰



70. Cf. note 18, tableau 32.

La stratégie adoptée repose habituellement sur la diversification du produit : il s'agira tantôt de logements, tantôt de locaux commerciaux ou de résidences secondaires ; les implantations géographiques seront variables ; en ce qui concerne les logements, l'activité sera développée dans tous les secteurs de la construction ⁷¹.

Ainsi, au cours du « boom » immobilier de 1962-1965, les financiers promoteurs, nombreux à apparaître pendant cette période, misent tantôt sur le secteur non aidé, tantôt sur le secteur primable, avec ou sans Crédit foncier. Lors de la crise, qui affecte inégalement chacun de ces secteurs, les choix se modifient et l'on assiste à une tendance générale vers la diversification de l'activité, qui se répartit entre les deux secteurs « extrêmes » : sans prime d'une part, primes et prêts d'autre part ⁷². Les promoteurs financiers témoignent ainsi d'une grande capacité d'adaptation au marché : ce trait de leur politique immobilière est la conséquence directe de la recherche d'un haut niveau d'activité qui s'accompagne d'un souci permanent de minimisation du risque.

Le principal risque qui menace gravement ce type de promoteurs est en effet celui de l'immobilisation prolongée des capitaux. Bien entendu, celle-ci est fâcheuse pour tous les promoteurs, à moins quelle ne s'accompagne d'une marge très élevée ; mais, tandis que les prestataires de service peuvent habituellement avoir recours à d'autres financiers afin de poursuivre leur activité, le développement des promoteurs financiers passe principalement par le réinvestissement continu du produit de leurs ventes : tout ralentissement excessif de celles-ci se répercute directement sur leur niveau d'activité courant et donc sur les ventes des années suivantes. Par conséquent, chaque fois que la localisation du programme ne garantira pas son écoulement dans le secteur non aidé,

71. « Nous allons dans les secteurs les plus intéressants et puis, en plus, une société de notre taille, doit répartir ses risques un petit peu sur tous les secteurs. Étant donné que dans notre métier, il faut anticiper de quatre ans, c'est la durée normale d'un programme, il est impossible d'anticiper ponctuellement de quatre ans, car nous ne jouons pas sur des données statistiques. Je crois que nous avons intérêt à ne pas mettre tous nos œufs dans le même panier, pour parler comme une ménagère... Nous faisons des maisons sur la Côte d'Azur groupées en villages, des appartements à Nice, à Menton, nous faisons un centre commercial à Dijon, des résidences secondaires à Val-d'Isère, des logements qui touchent les prix HLM en banlieue parisienne, des bureaux à Paris. Vous voyez, notre vocation est multiple et rien *a priori*, ne nous empêche de faire quoi que ce soit. » (Entretien. Promoteur 04.)

« Nous faisons des logements de catégorie moyenne dans Paris ou la proche banlieue. Brusquement, nous avons la chance de tomber sur un terrain avenue Foch, donc du grand luxe : le bilan financier s'équilibre, donc on le fait. Par contre, on a fait aussi trois ou quatre programmes de type HLM quand les terrains adéquats se sont présentés. » (Entretien. Promoteur 23.)

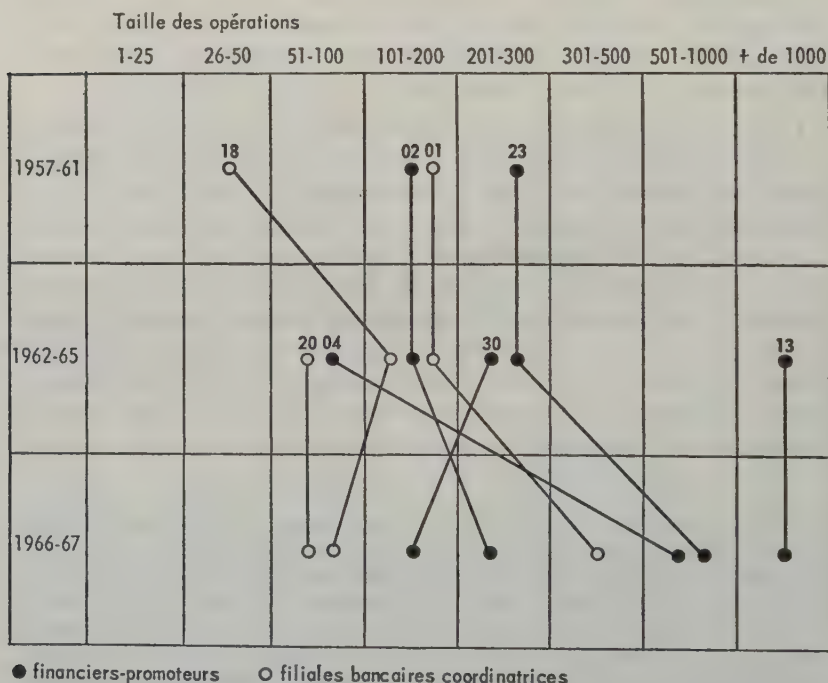
72. Cf. tableau 42 et annexe III.2.

le promoteur financier n'hésitera pas à utiliser l'aide publique pour s'adresser à une demande plus large ⁷³.

5.3. Détermination de la taille des opérations

Dans le choix de la taille des opérations, les promoteurs financiers sont confrontés à deux exigences qui peuvent entrer en contradiction : d'une part assurer l'investissement d'un flux permanent de capital, d'autre part garantir la permanence de ce flux dans les périodes suivantes, c'est-à-dire minimiser les risques d'immobilisation prolongée.

Tableau 43. Promoteurs financiers et filiales bancaires coordinatrices : évolution de la taille des opérations selon les périodes conjoncturelles ⁷⁴



73. « Apparemment le Crédit foncier est un secteur où on ne devrait pas gagner d'argent, mais ce n'est pas vrai. On est limité à 7 % de bénéfices, mais si nous tournons très vite, selon le principe du Prisunic, on peut gagner autant, ou peut-être plus d'argent que dans le grand standing où les marges sont plus confortables, mais où on met un temps fou pour vendre et où les acquéreurs ont des exigences et demandent la lune. » (Entretien. Promoteur 04.)

74. Chaque point représente, pour un promoteur donné au cours d'une période conjoncturelle donnée, la médiane de la distribution des logements mis en chantier selon la taille des opérations.

La première exigence conduit à réaliser d'importantes opérations : celles-ci non seulement permettent un meilleur « étalement » des coûts de promotion et une économie d'échelle sur les dépenses de construction, mais aussi une réduction de l'aléa foncier, toujours susceptible de ralentir le flux d'investissement. Elles constituent donc un moyen privilégié pour mettre en œuvre une programmation ambitieuse.

En contrepartie, les grandes opérations comportent un risque important au niveau de la commercialisation : même si elles sont réalisées par tranches successives, l'immobilisation foncière est importante.

Il semble bien que les promoteurs-financiers aient délibérément choisi de réaliser des opérations moyennes ou grandes, et que cette tendance ne fasse que s'accroître de période en période ⁷⁵. N'est-il pas paradoxal de voir la plupart d'entre eux s'engager dans des opérations plus vastes que par le passé en pleine période de crise immobilière ?

Dans certains cas, l'évolution de l'indicateur n'exprime que le fléchissement des mises en chantier : les difficultés commerciales ressenties dès 1965 limitent les possibilités de réemploi et l'activité décroît, ne se maintenant que dans des opérations déjà en cours et non achevées, qui se trouvent être de grands programmes.

Mais dans d'autres cas, la tendance constatée s'accompagne d'une croissance rapide. Il s'agit de promoteurs auxquels leur insertion dans un groupe immobilier complexe a permis de surmonter la contradiction grâce à une politique foncière adaptée : acheter de grands terrains dans les agglomérations elles-mêmes, notamment à Paris, permet à la fois ⁷⁶ d'investir beaucoup dans une opération donnée et de minimiser les risques. Financièrement capables de réaliser de gros investissements fonciers, notamment lorsque les acquisitions des autres promoteurs sont ralenties par le repli des capitaux flottants, les promoteurs-financiers ressentent la nécessité et disposent aussi des moyens d'une politique immobilière programmée : celle-ci sera donc caractérisée par une forte concentration de l'activité dans les grandes opérations dont la localisation sera très soigneusement étudiée ⁷⁷.

75. Cf. tableau 43 et annexes III.3 et III.4.

76. L'étude des politiques foncières (chapitre 5) montrera la position privilégiée à cet égard de ce type de promoteurs.

77. « Nos préférences vont aux petits programmes parce que les risques commerciaux sont moindres. Il y a toujours une demande locale pour une cinquantaine d'appartements. Au-delà, il faut faire appel à une autre demande, la faire venir, ce qui est coûteux en publicité, etc. Le gros programme, bien sûr, serait l'idéal parce qu'on amortit magnifiquement les frais généraux. Mais il faut être sûr de son marché, et on n'est jamais si bien sûr que du marché parisien. Donc, paradoxalement, gros programmes à Paris, et petits programmes en banlieue. » (Entretien. Promoteur 04.)

6. LES FILIALES BANCAIRES COORDINATRICES

Les filiales bancaires coordinatrices sont des organisations prestataires de services, sans capitaux propres, instruments d'investissement immobilier du groupe financier dont elles font partie. La fonction de financement, exercée par le groupe, est dominante et seules les fonctions de promotion et de commercialisation sont assurées par la filiale.

La définition de ce type comporte des traits qui le rattachent à deux types très différents de promoteurs : comme les promoteurs-coordinateurs, la société ne dispose pas de fonds propres et dépend au coup par coup des financements qu'elle peut obtenir ⁷⁸ ; comme les promoteurs financiers, les capitaux sont toujours internes au groupe dont elle fait partie, provenant notamment de la société de participations immobilières dont celui-ci s'est doté. Il s'agit donc d'un instrument d'investissement dont le niveau d'activité est strictement déterminé de l'extérieur par les décisions du ou des financiers dont il est la filiale.

Une telle situation exclut toute programmation de l'activité immobilière et foncière ⁷⁹ et limite considérablement les possibilités de croissance de l'organisation ⁸⁰ : ne disposant ni de l'autonomie conférée par les fonds propres, ni de celle procurée par une diversification possible des

78. « Nous présentons des affaires à nos financiers. Eux, ils ont ou non des capitaux à placer, ou, ayant des capitaux à placer, ils peuvent estimer que les affaires qu'on leur présente ne valent rien, en raison de la rentabilité pour eux, de l'insécurité et tous les facteurs de motivation qui peuvent être ceux d'un financier. Alors, il est certain qu'à un moment donné, ils peuvent refuser d'excellentes affaires et qu'à d'autres moments, ils peuvent nous contraindre à lancer des affaires scabreuses parce qu'ils veulent absolument faire tourner leur argent. » (Entretien. Promoteur 18.)

79. Dans ce cas — comme dans tous les cas où, pour des raisons explicables par sa position dans le système des promoteurs, l'organisme ne peut pas programmer son activité — l'obstacle essentiel mentionné dans l'entretien est celui de l'approvisionnement foncier. Par contre, les promoteurs pour lesquels la programmation est nécessaire présentent le problème foncier comme une difficulté, jamais comme un « goulot d'étranglement ». »

« On n'a pas de programmation possible puisqu'on ne peut faire d'opérations que dans la mesure où nous avons des terrains et que le terrain n'est pas une matière première disponible... En définitive, nous ne savons jamais si, dans le trimestre qui vient, nous aurons acheté de quoi faire 6 000 logements, ou de quoi en faire 50 ; ou rien du tout. Cela exclut toute planification, toute décision relativement logique, puisqu'en définitive, nous dépendons d'acquisitions que nous ne pouvons pas prévoir à l'avance. » (Entretien. Promoteur 18.)

80. « Nous avons une limitation que nous imposons, qui est une espèce d'optimum en fonction des moyens humains dont nous disposons. Nous considérons qu'une maison de ce genre ne peut pas se « gonfler » sans prendre des risques qui sont, à mes yeux, très considérables. Ça c'est une raison de limitation de notre ambition en matière de programmation. » (Entretien. Promoteur 18.)

financements, la filiale bancaire coordinatrice ne peut qu'avoir un niveau d'activité extrêmement variable.

Son objectif étant la rentabilisation d'investissements discontinus dans les meilleures conditions possibles de sécurité, sa politique immobilière sera orientée vers les petites opérations en tissu urbain dense ⁸¹, ou dans les zones de loisirs ; elle choisira des opérations chères ⁸² très rentables en période de haute conjoncture, et ralentira considérablement son activité en période de crise ⁸³.

7. LES OUTSIDERS COORDINATEURS

Les outsiders coordinateurs sont aujourd'hui des prestataires de service au capital financier flottant, et ne remplissent généralement que la fonction de promotion, parfois aussi la fonction de commercialisation. Des sous-types peuvent être distingués selon qu'ils sont purs prestataires de service ou contribuent à financer leurs opérations, et selon qu'ils conservent leur indépendance formelle ou sont contrôlés par un établissement financier.

Des caractères généraux du type, certaines conséquences peuvent être tirées qui peuvent éclairer les politiques immobilières observables. Mais de nombreux caractères secondaires — certains contrôlés dans cette étude, d'autres non — entraînent des différences de comportement considérables. Il s'agit en effet de promoteurs outsiders dont l'activité immobilière a pu se définir à l'origine en dehors des contraintes qui déterminent largement l'orientation des professionnels de l'immobilier ou de la construction venant à la promotion. Les plus importants de ces outsiders, c'est-à-dire ceux qui ont pu s'assurer un financement extérieur abondant grâce aux liens noués avec des groupes financiers, ont, peu à peu, trouvé diverses « formules » très caractéristiques des formes actuelles de développement de l'investissement immobilier.

Le comportement des promoteurs de ce type présente un certain nombre de caractères communs : une croissance remarquable du niveau d'activité, qui n'est nullement affectée par la crise en 1966-1967 ⁸⁴ ; une orientation initiale vers les logements de moyen confort (secteur

81. Cf. tableau 43 et annexes III.3 et III.4.

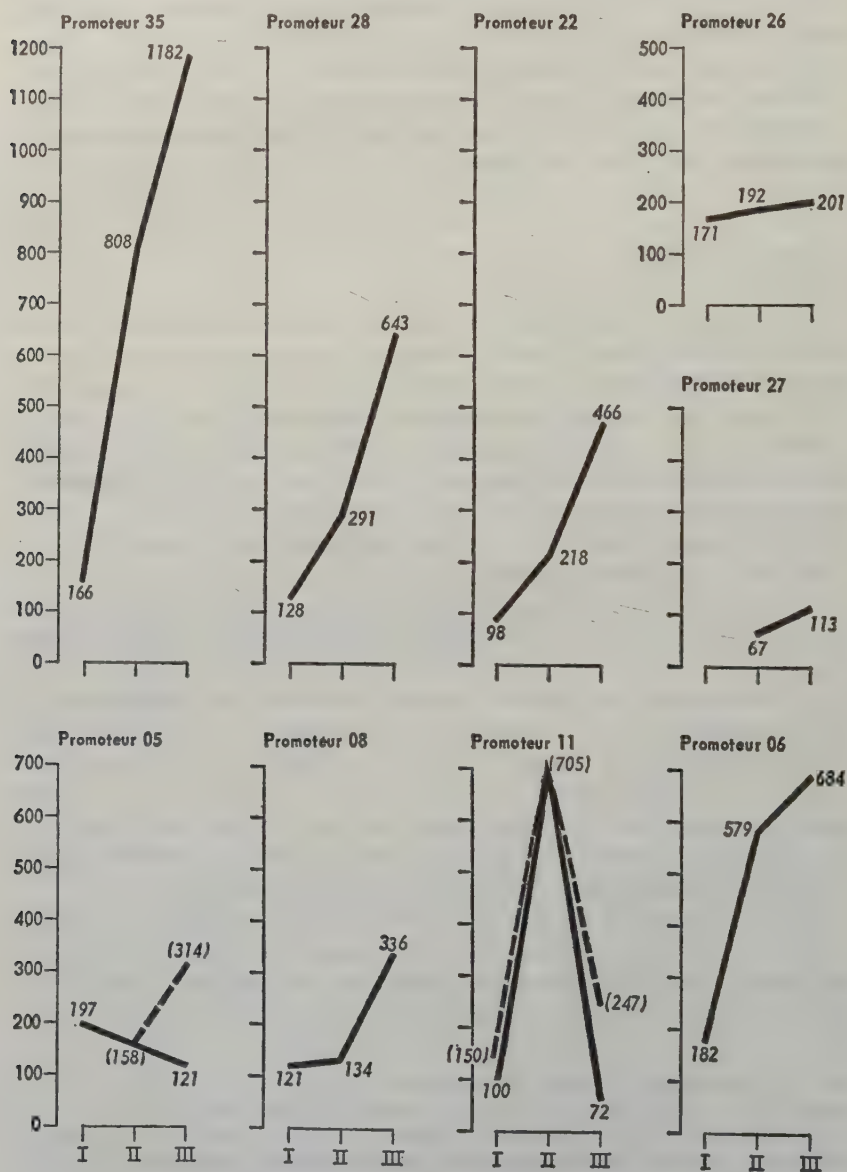
« Il y a une conjoncture par à-coups : je pense donc qu'il faut avoir une espèce de fonds de commerce fait d'opérations moyennes, d'immeubles de 50 à 100 logements. D'ailleurs, si on veut n'en faire que 200 ou plus, on n'en fera pratiquement plus dans Paris, ce qui me paraît complètement ridicule. » (Entretien. Promoteur 18.)

82. Cf. tableau 41 et annexe III.2.

83. Cf. tableau 40 et annexe III.5.

84. Cf. tableau 44 et annexe III.5.

Tableau 44. Outsiders coordinateurs : évolution du niveau d'activité suivant les périodes conjoncturelles ⁸⁵



I: 1957-61 (marasme) II: 1962-65 (boom) III: 1966-67 (crise)

— région parisienne seulement

- - - région parisienne + province

85. Cf. note 27, tableau 34.

« primes sans prêts ») et une tendance marquée à l'augmentation de la part des logements de bon confort et de luxe (secteur « sans prime ») ⁸⁶ ; en même temps, on constate une tendance marquée à l'augmentation de la taille des opérations au cours du boom, qui se maintient dans la période suivante ⁸⁷.

La politique immobilière que ces données font apparaître est sensiblement différente de celle des agences-promoteurs qui font pourtant appel aux mêmes types de financements, depuis le début des années 1960 du moins. Tandis que l'activité des agences suit de très près les tendances d'ensemble de la production immobilière, celle des outsiders continue à progresser au cours de la crise. Comme les agences, ils se dirigent de plus en plus vers le secteur « sans prime », mais réalisent en général de plus grandes opérations. Cette forme de développement des outsiders coordinateurs reflète sans doute les orientations les plus récentes des capitaux flottants à l'égard de l'investissement immobilier : la conquête des zones jusque-là peu « résidentielles » des agglomérations ⁸⁸. Les surprofits de localisation qui en résultent leur ont sans doute permis de mieux supporter le ralentissement des ventes qui a marqué la crise du secteur libre de la construction. Ainsi, l'absence des contraintes internes qui pèsent sur la politique immobilière d'autres types de promoteurs, rend les outsiders coordinateurs disponibles pour l'innovation commerciale ; l'absence de liens très étroits avec le capital bancaire français en fait par ailleurs des instruments d'investissement disponibles pour le capital financier international. Celui-ci prend progressivement le contrôle de nombreux outsiders dont l'activité peut alors se développer considérablement.

Ces remarques d'ensemble doivent être nuancées si l'on veut tenter de rendre compte des différences entre les outsiders : les évolutions de chaque organisme sont en effet sensiblement distinctes.

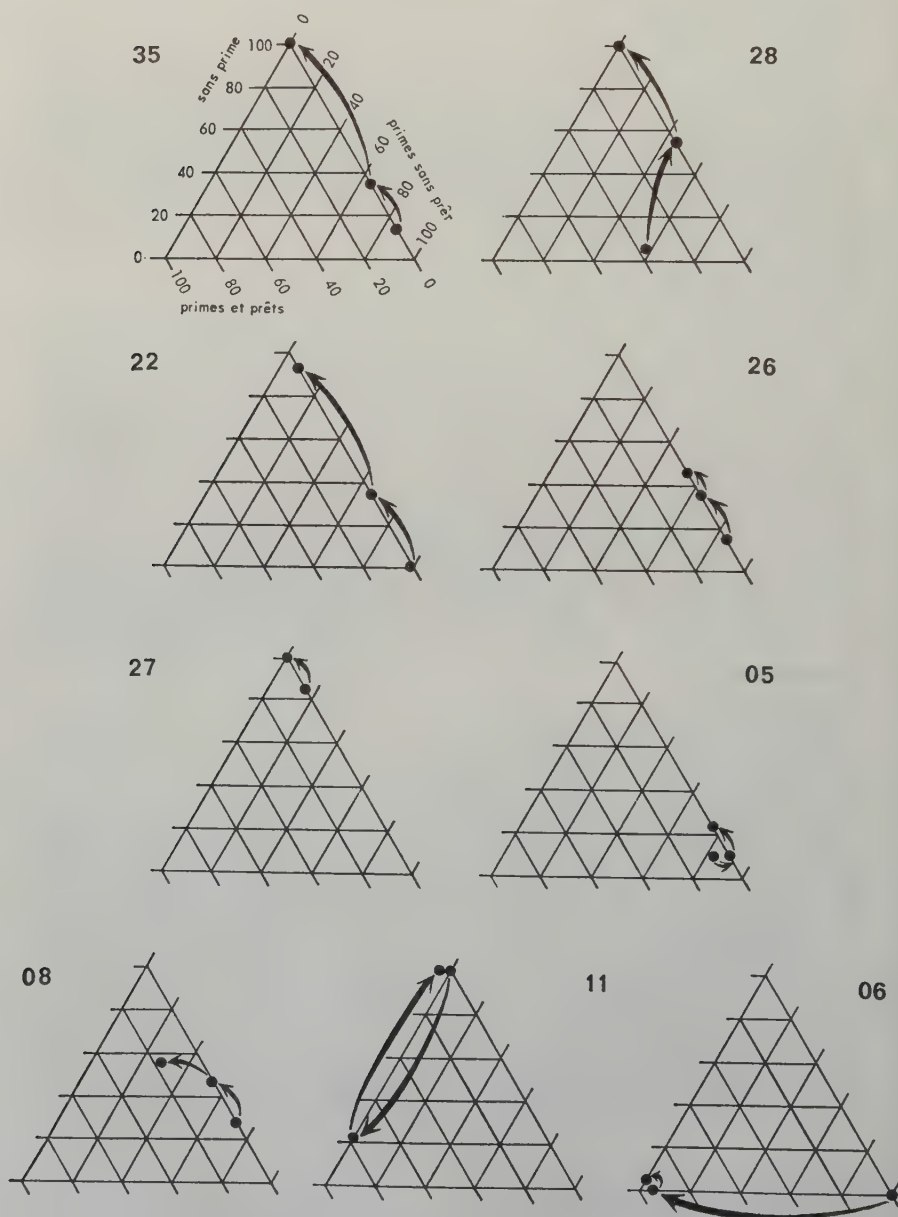
La plupart des promoteurs outsiders sont à l'origine des instruments d'investissement du capital patrimonial de leurs actionnaires. L'activité de promotion est souvent, à l'origine, une extension de l'objet social de sociétés tournées vers d'autres activités, notamment commerciales. La dominance du financement patrimonial à l'origine peut sans doute expliquer à la fois le faible niveau d'activité et l'orientation vers un secteur de la construction où les mises de fonds sont moins élevées que dans les opérations de luxe : le secteur primable sans prêt du Crédit foncier, secteur intermédiaire où les contrôles administratifs sont limités et les marges confortables. Encore mal insérés dans le marché foncier

86. Cf. tableau 45 et annexe III.2.

87. Cf. tableau 46 et annexes III.3 et III.4.

88. Ce point sera discuté au chapitre 5, section I, paragraphes 1.3 et 2.2.

Tableau 45. Outsiders coordinateurs : répartition de l'activité par secteur de la construction selon les périodes conjoncturelles ⁸⁹



89. Cf. note 15, tableau 32.

des zones résidentielles, les outsiders sont amenés à choisir des terrains d'une certaine importance et des opérations de taille moyenne.

Le « boom » immobilier de 1962-1965 s'accompagne de profondes transformations pour ce type de promoteurs. Certains misent sur le développement du secteur « primes et prêts », très rapide dès 1961 : tantôt en maintenant par ailleurs une activité dans le secteur libre ⁹⁰, tantôt en devenant promoteurs de Logeco ⁹¹. Le coup de frein de l'aide publique produit ses effets dès 1964 : c'est l'effondrement qui conduit à un repli sur le secteur non aidé, et à un changement de position dans le système des financements ; l'investissement patrimonial propre appartient alors au passé. L'évolution des outsiders qui s'adaptent au boom par l'orientation vers le secteur « sans prime » aboutit au même résultat : la croissance passe par un recours important au capital financier et, dans de nombreux cas, par une prise de contrôle par celui-ci. La nouvelle situation de dépendance, directe ou indirecte, produit des effets importants : un développement rapide de l'activité qui induit la professionnalisation des outsiders et l'intégration progressive de toutes les activités de promotion, voire même d'autres fonctions ; une orientation plus marquée vers la réalisation d'opérations de luxe ou de bon confort dans les zones de l'agglomération moins touchées par l'investissement immobilier.

Le boom immobilier a donc placé les outsiders devant une situation dangereuse qui les « condamne » à la croissance. D'une part le niveau d'activité a connu un bond en avant qui, compte tenu de la nécessité de gérer de grandes opérations, a conduit à un développement considérable de l'organisation ⁹² : il apparaît un problème de plein emploi de la « capacité de production » ⁹³. D'autre part, le financement patrimonial a fait place au capital financier extérieur ⁹⁴, dont le flux a suscité

90. Cas du promoteur 11.

91. Cas du promoteur 06.

92. « Nous n'étions pas structurés suffisamment à l'intérieur de la maison pour une recherche systématique de terrains. Ce qui fait que le contact terrains a toujours été quelque chose, je ne dirais pas d'aléatoire, mais d'un peu occasionnel... Ceci pouvait fonctionner tant que la maison n'était pas très très importante et qu'on avait derrière nous un stock qui se renouvelait périodiquement. Ce qui s'est passé, c'est que le stock s'est pratiquement liquéfié. Nous n'avons pratiquement plus d'appartements à vendre. Donc il s'agit de recueillir beaucoup d'opérations en même temps et nous ne sommes pas encore assez structurés pour ça. » (Entretien. Promoteur 22.)

93. « Il y a des périodes où, parce que le marché est, par exemple, mauvais ou fluctuant, les organismes bancaires sont réticents à investir dans la construction. Nous, par contre, notre tendance, ne serait-ce que parce qu'il faut bien que la boîte continue à tourner, est d'avoir quand même de façon suivie un certain nombre d'opérations. » (Entretien. Promoteur 22.)

94. « Il arrive exceptionnellement qu'il y ait des particuliers. Disons que c'est ce

une « capacité de production » qui ne pourrait supporter son reflux : il faut donc sans cesse attirer de nouveaux financiers, employer les anciens, donc trouver des occasions renouvelées d'investissement ⁹⁵. Ce déséquilibre entre la nécessité d'assurer le plein emploi de l'instrument et le caractère aléatoire des financements peut être réduit par le passage sous le contrôle direct d'un groupe financier qui pourra soit assurer une part importante du financement, soit constituer le point de départ d'un tour de table ⁹⁶. Pourtant il reste difficile de dépasser le « coup par coup » et d'assurer une programmation ⁹⁷.

Il semble que les outsiders coordinateurs cherchent à résoudre la contradiction dans deux directions principales : d'une part, en entreprenant de grandes opérations qui permettent de mieux maîtriser l'aléa foncier, et d'attirer les financiers dans une collaboration assez longue durée ⁹⁸, ce qui pourrait expliquer la part importante prise dans leur activité par les gros programmes, y compris pendant la crise ; d'autre part, en cherchant de nouvelles formes d'intervention, d'autres productions que le logement ⁹⁹. Les grands outsiders sont, avec les financiers pro-

qui nous reste de notre ancienne structure: quand nous étions une petite société, nous ne nous servions pratiquement que de particuliers. Quelques-uns de ces particuliers restent, mais enfin, c'est vraiment très exceptionnel. » (Entretien. Promoteur 22.)

95. « Il y a des investisseurs qui nous sont habituels. C'est d'ailleurs un problème, car on ne peut pas trop les charger, mais il faut les occuper constamment, sans cela, ils se détachent de nous... La matière première est fondamentale: nous, prestataires de services, il faut toujours que l'on puisse retrouver des affaires pour ces financiers ou d'autres de façon à ce qu'on puisse avoir une action continue. » (Entretien. Promoteur 11.)

96. « Nous commençons par avoir un petit capital de promotion que l'on constitue avec un tour de table. Autrefois, il y avait pas mal de particuliers qui s'intéressaient... Maintenant il y a des banques, des compagnies d'assurances que nous connaissons bien. Il y a donc un petit tour de table qui permet d'acheter les terrains à l'aide du capital et de prêts bancaires. Ensuite, une fois que l'opération est quasiment nouée, on élargit le tour de table au capital nécessaire pour l'entreprendre effectivement. » (Entretien. Promoteur 08.)

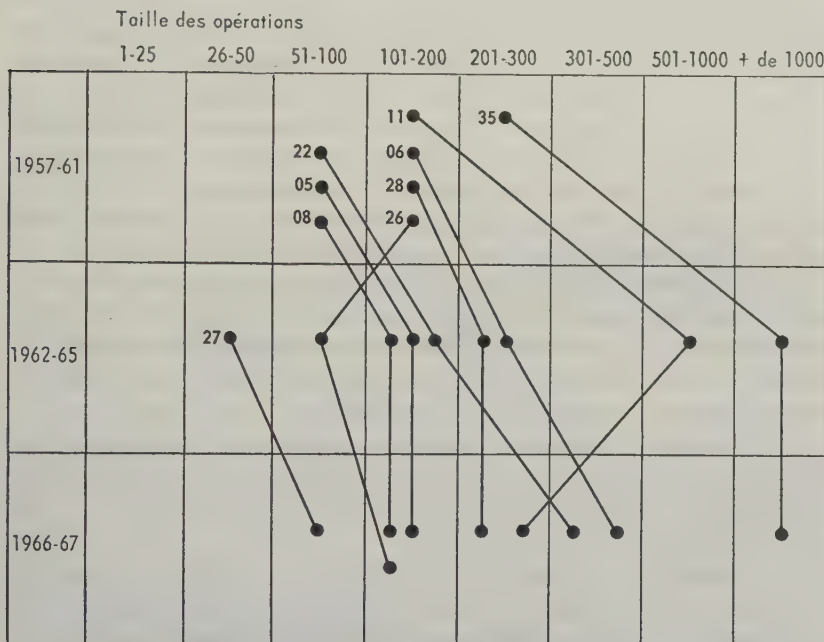
97. « On fait un peu du « coup par coup »: on planifie sur deux ou trois ans, parce que, comme nos affaires se développent sur trois ans au moins, et quelque fois cinq ans, on arrive à savoir quel est notre cahier de charges sur les trois années qui viennent. Tout cela c'est très très approximatif. » (Entretien. Promoteur 11.)

98. « On ne peut pas programmer et donc, la seule façon de programmer, non pas 100% de notre activité, mais ce qu'on voudrait c'est 50%, c'est de monter des opérations très importantes. » (Entretien. Promoteur 11.)

99. La nécessité pratique d'innover est volontiers théorisée:

« Une société ne peut se développer que si elle se trouve dans un contexte d'invention. Dans notre métier, on ne peut pas prétendre faire 1% du marché, ou 40% du marché des logements — c'est matériellement impossible; mais il y a un développement par des leaderships qui ne durent pas forcément. Si vous voulez, il faut renouveler le leadership, et il résulte de l'imagination. Il faut monter des opérations

Tableau 46. *Outsiders coordinateurs : évolution de la taille des opérations selon les périodes conjoncturelles*¹⁰⁰



moteurs, les premiers à s'être engagés dans la réalisation de programmes de bureaux, de résidences secondaires, de centres commerciaux. Leur cas nous semble clairement montrer que les vagues successives de développement des diverses formes de l'investissement immobilier expriment au moins autant la nécessité de la reproduction du capital que les besoins solvables : la demande peut manquer d'imagination, le capital en aura pour elle.

que d'autres n'ont pas idée de faire, d'où des directions particulières, par exemple, des bureaux : il y a très peu de promoteurs qui font des bureaux et pas seulement des bureaux, des bureaux où on intègre des services. » (Entretien. Promoteur 11.)

100. Chaque point représente, pour un promoteur donné au cours d'une période conjoncturelle donnée, la médiane de la distribution des logements mis en chantier selon la taille des opérations.

III. CONCLUSION : POLITIQUES IMMOBILIÈRES ET POLITIQUES FONCIÈRES

La section qui précède avait pour objet de mettre en lumière les éléments qui déterminent le niveau d'activité des promoteurs et l'orientation de cette activité parmi les sous-marchés immobiliers. Bien que formellement identiques pour tous, ces éléments sont différemment hiérarchisés et très inégalement maîtrisés selon les types de promoteurs. C'est pourquoi, si la plupart d'entre eux s'accordent pour reconnaître que la programmation de leur activité immobilière et foncière est souhaitable, rares sont ceux qui mettent en œuvre une telle programmation.

Cette différence dans la capacité de prévoir son niveau d'activité au-delà des programmes immédiatement opérationnels va déterminer très largement la politique foncière du promoteur. Deux traits de la politique immobilière comportent en effet des conséquences directes sur la façon dont se pose le problème foncier.

- L'activité du promoteur peut être spécialisée dans un sous-marché immobilier ou un type particulier d'opération, ou au contraire, diversifiée. Selon le cas, le champ de son intervention foncière sera plus ou moins large.
- L'activité du promoteur, et notamment le niveau de celle-ci, dépend d'éléments qu'il contrôle ou au contraire qui lui échappent. Selon les cas la programmation des acquisitions foncières sera possible ou impossible.

Reprenons de ce point de vue les principaux résultats déjà acquis : quelle est la logique de la politique immobilière propre à chaque type de promoteurs et quelles conséquences entraîne-t-elle sur sa politique foncière ?

Les *agences-promoteurs* réalisent des opérations pour lesquelles la part du terrain dans le prix de revient ainsi que la marge sont élevées. Cette orientation les conduit à intervenir sur le sous-marché du logement de bon confort et de luxe en même temps que sur les marchés fonciers des quartiers prestigieux du tissu urbain. Étant prestataires de services, indépendants ou contrôlés par des établissements financiers étrangers, leur activité est déterminée par les mouvements de flux et de reflux des capitaux flottants, patrimoniaux ou financiers. Toute programmation à moyen terme est donc impossible ; la nature des fonctions qu'elles remplissent ne la rend d'ailleurs pas nécessaire.

Les *entrepreneurs-promoteurs* réalisent des opérations pour lesquelles la part du terrain dans le prix de revient est aussi faible que possible. Les capitaux dont ils disposent doivent en effet permettre le préfinan-

gement d'un volume maximal de travaux, déterminé par la programmation propre de l'entreprise. La réalisation de cette programmation implique un effort de maîtrise des marchés qui conduit notamment les entrepreneurs-promoteurs à s'orienter vers le secteur aidé de la construction ; un effort de maîtrise des financements qui les amène à s'autofinancer ou à établir des relations privilégiées avec des groupes bancaires français ; un effort de maîtrise de l'approvisionnement foncier enfin. La programmation immobilière, nécessité impérieuse pour ce type, conduit à la programmation des acquisitions foncières.

Les *builders* présentent les mêmes caractéristiques que le type précédent, mais en diffèrent toutefois sur un point : l'entreprise est intégrée et non pas autonome. Ceci conduit à une exigence encore plus stricte de programmation et à une spécialisation complète du promoteur dans le type d'opération correspondant à la structure technologique uniforme du capital productif. Au contraire la diversité des technologies qui coexistent dans les grandes entreprises classiques conduit à la diversification des opérations réalisées par les entrepreneurs-promoteurs, avec une prédominance toutefois des grandes opérations.

Les *techniciens-promoteurs* connaissent, bien qu'à un moindre degré, le besoin de programmer leur activité, qui s'orientera vers la réalisation d'opérations aussi répétitives que possible. Mais ils demeurent actuellement prestataires de services et ne contrôlent donc pas l'évolution de leurs financements : la contradiction entre la nécessité de la programmation et l'absence de contrôle des conditions financières de celle-ci les conduit à s'adapter aux mouvements du capital entre les sous-marchés immobiliers, tout en maintenant une spécialisation dans un type d'opération techniquement défini.

Les *financiers promoteurs* disposent de fonds propres importants qui ne doivent à aucun moment rester inutilisés. La programmation est donc aussi pour eux, quoique pour d'autres raisons, une nécessité. Ils sont à même de la réaliser puisqu'ils contrôlent entièrement leur financement. Le contrôle du marché passe ici aussi par une diversification, mais qui, contrairement aux types précédents, n'est soumise à aucune contrainte particulière. La recherche de la rentabilité et de la sécurité de chaque investissement les conduira à mettre en place les instruments d'une activité foncière continue et diversifiée.

Les *filiales bancaires coordinatrices* sont dans une situation particulièrement défavorable à une programmation immobilière et foncière : leur financement dépend directement des décisions d'un nombre nécessairement limité d'investisseurs dont elles sont l'instrument exclusif. Chaque affaire doit présenter des caractères de rentabilité et de sécurité, et être montée au « coup par coup » selon les capitaux disponibles à un moment donné.

Les *outsiders coordinateurs*, canaux d'investissement du capital flottant pendant le boom immobilier ont été amenés à développer considérablement leur « capacité de production » au cours de cette période et doivent continuer à attirer le capital financier extérieur : la programmation foncière, condition pour assurer la continuité du financement et de l'activité, reste difficile, et seule une politique d'innovation commerciale et de grands programmes permet de dépasser la contradiction.

Selon que la programmation de l'activité sera possible ou non, le problème de l'approvisionnement foncier se posera en termes différents et les formes de l'intervention des promoteurs sur le « marché foncier »¹⁰¹ pourront varier considérablement. A une activité immobilière continue et définie de façon autonome devra correspondre un flux régulier de terrains constructibles ; à une activité immobilière discontinue et subordonnée à des financements extérieurs pourra correspondre un approvisionnement foncier discontinu.

Selon que l'activité immobilière sera spécialisée ou non dans un sous-marché ou un type d'opérations, le champ des interventions foncières du promoteur sera défini plus ou moins largement. Certains s'orienteront vers les terrains du tissu urbain, d'autres vers les terrains périphériques ; certains vers les grandes opérations, d'autres vers les petites. D'autres enfin interviendront simultanément sur tous les types de terrains. Selon la configuration de l'ensemble des promoteurs intervenant sur un sous-marché foncier donné, il est probable que les formes de la concurrence et les politiques adoptées par les agents seront profondément différentes. C'est donc seulement dans certains cas que le niveau d'activité se présente comme un *objectif* à atteindre déterminé par des contraintes internes ; dans d'autres cas, il apparaît comme le *résultat* d'un ensemble de contraintes externes.

Déterminer à trois ou cinq ans le niveau de ses mises en chantier implique en effet un contrôle des principaux éléments déterminants de son niveau d'activité, et principalement du *volume de son financement*. Les prestataires de services dépendent au « coup par coup » des capitaux qu'ils pourront rassembler : chaque opération donne lieu à la constitution d'un tour de table et les partenaires peuvent faire défaut. La situation des filiales bancaires coordinatrices est particulièrement précaire, dans la mesure où leur financement dépend des décisions autonomes d'un nombre très limité d'investisseurs. Les autres catégories de prestataires de services ont la possibilité de diversifier beaucoup plus largement leurs financements ; ils restent néanmoins globalement

101. A ce point du raisonnement, le terme de marché foncier n'est qu'une facilité de langage. Les limites de sa validité seront examinées au chapitre suivant.

dépendants des mouvements de flux et de reflux des capitaux flottants, patrimoniaux et financiers, qui prédominent dans leurs tours de table.

Par contre, les promoteurs capables de s'autofinancer, intégralement ou partiellement, contrôlent ainsi la principale condition de leur activité. Les promoteurs financiers sont le type le plus caractéristique à cet égard. Les builders, les entrepreneurs promoteurs et certains outsiders se trouvent dans une situation similaire dans la mesure où l'ampleur de leurs capitaux propres et les liens privilégiés qu'ils établissent avec des groupes bancaires leur assurent un financement continu.

La maîtrise des financements rend possible une programmation de l'activité, car elle permet de contrôler toutes les autres conditions susceptibles d'influer sur son niveau. Elle rend possible en effet la mise en place d'une « capacité de production » adaptée sans risque majeur de sous-utilisation de celle-ci ; elle facilite l'adaptation aux fluctuations de la demande sur chacun des sous-marchés immobiliers, éventuellement par la diversification des secteurs de la construction ; elle permet enfin la maîtrise de l'aléa foncier par une politique d'acquisitions foncières programmées.

Les politiques foncières

I. LE DOUBLE ASPECT DES POLITIQUES FONCIÈRES

Assurer l'investissement du capital commercial dans le secteur immobilier, c'est d'abord assurer la transformation du sol en marchandise : la fonction sociale de la promotion comporte d'abord cette mise à la disposition du capital de terrains constructibles, et cette opération ne va pas de soi.

Il est clair, en effet — et les promoteurs savent y insister — que le sol n'est pas une « matière première » comme les autres. Condition physique de la production, il n'apparaît pas lui-même comme un produit : n'étant pas un bien reproductible, il semble être par nature un bien rare et diffère ainsi fondamentalement de tous les autres « facteurs de production » matériels.

Cette description est toutefois insuffisante : si la terre en tant que telle n'est évidemment pas le résultat de l'activité productive, son usage productif implique qu'au préalable elle ait été « transformée ». Ce qui est vrai du terrain agricole l'est plus encore du sol urbain : celui-ci ne devient constructible que si des équipements sont produits, qui permettent de l'utiliser comme terrain « à bâtir ». A cet égard, le sol est un produit social.

Sa particularité réside en ce que son propriétaire n'est pas son « producteur ». Alors que dans notre société la grande masse des produits sont dès l'origine des marchandises, le sol n'en est une que par accident : il s'agit en effet d'un produit dérivé. Ce qui est produit, ce sont les équipements ; ce qui est objet de propriété, c'est le sol, c'est-à-dire un droit d'usage sur une fraction d'espace dont les utilisations possibles sont déterminées par l'activité productive de la société. Le sol urbain n'est pas un résultat de la production marchande : en conséquence, il n'est pas d'emblée une marchandise mais un bien patrimonial.

Sa « rareté » est donc doublement sociale : elle est la conséquence à la fois de la production des équipements et des formes de la propriété foncière. L'activité productive rendue possible notamment par les

dépenses d'infrastructure de l'État et des collectivités locales définit quels sols sont *constructibles* ; les modes d'exercice du droit de propriété déterminent quels sols sont *libérables*, c'est-à-dire susceptibles d'être transformés en marchandise et d'entrer dans le processus de production.

Ces caractéristiques sociales particulières du sol urbain nécessitent une action spécifique du capital : s'assurer la maîtrise de sols constructibles, en quantité et qualité convenables, ce qui implique au préalable leur transformation en marchandise.

Le « marché foncier » apparaît donc comme le lieu d'un processus comprenant trois groupes d'agents¹ : les propriétaires fonciers qui détiennent le sol dans leurs patrimoines ; les pouvoirs publics dont l'activité d'aménagement et de réglementation définit les usages possibles du sol ; les promoteurs, gestionnaires du capital immobilier de circulation, qui agissent pour transformer le sol en marchandise.

Nous entendrons donc par politique foncière d'un promoteur, l'ensemble des traits qui caractérisent son interaction avec les propriétaires des terrains et avec l'État en tant que « producteur » du sol urbain, en vue de la transformation du sol en marchandise. Une politique foncière s'exprime dans les formes, et les orientations des acquisitions de terrains par le promoteur immobilier.

L'analyse peut distinguer deux dimensions de cette politique foncière. Dans leur langage, les promoteurs eux-mêmes nous y invitent : « nous achetons des terrains comme le producteur d'automobiles achète de la tôle : pour construire et non pour spéculer »². Lorsqu'ils expriment l'image qu'ils ont et désirent donner de leur pratique, les promoteurs révèlent le double aspect de leur politique foncière.

D'une part l'acquisition foncière est une *condition de l'investissement* du capital de promotion : la politique foncière est alors un instrument de réalisation de la politique immobilière³. La libération du sol doit permettre au capital de réaliser un profit commercial « normal » sur l'opération de construction.

D'autre part, l'opération immobilière permet la *réalisation d'un surprofit sur le sol* lui-même, la politique foncière est alors un instrument d'appropriation de ce surprofit. Le capital se trouve alors rémunéré au-delà du taux de profit minimal admissible par le capital privé : par

1. Si l'on ne se préoccupe que de la production des *logements*, et du « marché foncier » que celle-ci induit.

2. Cette proposition se retrouve dans la quasi-totalité des entretiens, sous cette forme ou sous une autre.

3. Objectif exprimé par exemple de la façon suivante :

« On a vendu tant d'appartements, eh bien, on construit tant d'appartements plus le volume de stock permanent qu'il faut avoir en cours de vente à tout moment. Comme l'industriel, comme Renault. » (Entretien. Promoteur 35.)

hypothèse nous considérerons cette différence comme la part de surprofit de localisation qui n'a pas dû être cédée au propriétaire foncier.

Distinguer ces deux dimensions n'est pas reprendre à notre compte les connotations morales qu'elles comportent habituellement. Il n'y a pas une « bonne » politique foncière orientée vers la production et une « mauvaise » qui a pour but la spéculation. Toute politique foncière rationnelle du point de vue du capital de promotion doit permettre à la fois d'investir et de s'approprier un surprofit sur le sol : l'alternative n'est pas construire ou spéculer, c'est-à-dire être « utile » ou « nuisible » à « la société », mais plutôt réaliser seulement le taux de profit « normal » sur le préfinancement de l'opération de construction ou réaliser en outre un profit supplémentaire fondé sur l'appropriation du surprofit de localisation.

1. LES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE FONCIÈRE

La politique foncière rationnelle consiste donc à libérer des sols pour procurer au capital qui pourra ainsi s'y investir, une rentabilité supérieure à la moyenne, c'est-à-dire à celle qu'il obtiendrait en probabilité dans d'autres utilisations que l'investissement immobilier. Ce profit additionnel provient principalement des surprofits que les promoteurs sont à même de réaliser sur les sols dont ils transforment l'usage.

L'explication la plus plausible de la flambée immobilière de 1962-1965 est que les conditions se prêtaient à la réalisation de ces profits supérieurs à la normale. Reste à tenter d'expliquer ces conditions et les stratégies adoptées par les promoteurs pour les utiliser, voire pour les pallier lorsqu'elles disparaissent. La question vaut d'être posée, car la réponse ne va pas de soi : les bénéficiaires de la hausse des prix fonciers sont sans nul doute les propriétaires du sol et, bien que les données empiriques fassent défaut sur ce point, on peut supposer que la fraction du sol urbain possédée par les promoteurs ou leurs financiers reste minime face à la masse des terrains détenus par des petits ou moyens propriétaires urbains. Dans ces conditions, les surprofits fonciers bénéficient à ces derniers et la hausse du prix des terrains apparaît comme un obstacle à l'action des promoteurs.

A nos yeux, cette conception est insuffisante et ne fait que mettre unilatéralement en relief un aspect d'un processus contradictoire. L'interaction des promoteurs, des propriétaires fonciers et de l'État, que l'on appelle habituellement marché foncier, produit en effet des hausses de prix localisées ou générales ; mais ce fait ne permet pas de déterminer de façon immédiate qui en bénéficie, ni surtout quel est leur mécanisme d'apparition. Sans prétendre répondre à une question qui

nécessite l'exposé d'une théorie cohérente des surprofits de localisation et de la rente foncière, nous pensons pouvoir éclairer l'action foncière des promoteurs, et ses effets sur certaines formes du développement urbain.

Cette analyse se fonde sur l'examen des modes de détermination des prix fonciers, c'est-à-dire de la confrontation des prix de demande des sols calculés par les promoteurs. Ce détour nous permettra de déterminer quelles sont les stratégies susceptibles d'être adoptées par les promoteurs pour s'approprier les surprofits fonciers au détriment direct des propriétaires du sol.

1.1. *La fixation du prix de demande des sols par les promoteurs immobiliers*

Le postulat sur lequel repose l'analyse est le suivant : l'activité de libération des sols est envisagée comme l'effort pour lever le préalable foncier à l'investissement du capital de promotion. Les droits des propriétaires sur le sol urbain les autorisent à prélever sur le prix de vente du produit final, une fraction — le prix du terrain — dans la mesure où la possibilité même d'investir est subordonnée à leur décision de vendre. Dans ce cas, le prix foncier s'établira à un niveau tel que le capital accepte encore de s'investir dans la construction de logements, c'est-à-dire retire de cette activité au moins un taux de profit considéré comme normal. Le raisonnement se situe donc au niveau d'une transaction particulière et a, par conséquent, un caractère descriptif.

L'hypothèse que nous admettons est donc celle-ci : *les promoteurs fixent leur prix de demande maximale à un niveau qui assure au capital de promotion investi dans l'opération immobilière un taux de profit prévisionnel considéré comme normal*⁴. Cette proposition semble le fondement de la pratique courante du « calcul à rebours », qui consiste à déterminer le prix foncier admissible en retranchant du prix de marché du produit final tous les autres éléments. Ces éléments sont tantôt des données pour le promoteur, tantôt peuvent faire l'objet d'un choix ; dans l'un et l'autre cas, ils ne sont souvent susceptibles que d'une évaluation prévisionnelle qui peut parfois ôter toute signification au calcul.

Le principe du calcul à rebours est néanmoins très simple : du chiffre d'affaires global attendu de la vente du produit final sont déduits le

4. Cette hypothèse nous semble très largement admissible dans la mesure où elle ne fait que formuler le principal présumé du mode de calcul du prix foncier pratiqué par les promoteurs utilisant le capital de promotion privé. Il s'agit donc d'une proposition empirique. Ses fondements théoriques ne peuvent être explicités ici.

coût de construction, les frais annexes et la marge souhaitée ; ainsi est obtenue une charge foncière admissible dont sont déduits le coût d'aménagement du terrain et les participations à verser à la collectivité locale, pour obtenir un prix maximal d'acquisition du sol ou prix de demande ⁵.

1.1.1. *Le chiffre d'affaires global* de l'opération dépend du prix de vente des logements qui seront construits, du nombre de ceux-ci et des utilisations complémentaires du terrain (locaux commerciaux par exemple).

a) Le *prix de vente* des logements est une variable stratégique de l'équation du taux de profit. Il contribue à déterminer en effet la vitesse de commercialisation et par conséquent la durée d'immobilisation du capital. Dans la mesure où les promoteurs ne peuvent prévoir avec certitude l'évolution de la demande entre le moment de la transaction foncière et celui de la mise en vente — de douze à dix-huit mois au moins après l'achat d'un terrain opérationnel en Région parisienne —, ils doivent procéder à une évaluation dont la méthode différera selon que l'opération est projetée en zone urbaine ou en zone périphérique.

En *zone urbaine*, tout se passe comme s'il existait un prix de marché du logement neuf particulier à chaque quartier ⁶. Les modalités pratiques de l'« étude de marché » pratiquée par les promoteurs peuvent varier dans le détail ; elles se résument néanmoins dans une série d'informations très simples. Le comportement de la demande courante est étudié par un examen des prix pratiqués dans les opérations en cours de commercialisation dans la zone et leurs conséquences sur les délais de vente : l'observation de l'expérience des confrères semble infiniment plus convaincante que toute autre technique d'enquête. A cette démarche peuvent s'adjoindre des moyens plus perfectionnés : recours aux fichiers

5. Le calcul est fréquemment présenté « par logement », ce qui n'en modifie pas le résultat.

6. « A un quartier déterminé correspond un prix de vente déterminé. Dans chaque secteur, dans le XVI^e, dans le XV^e, à Courbevoie, à Meudon, on sait ce qu'on vend couramment. Il y a à chaque moment des programmes où on sait que l'on a vendu à tel prix. Si on est placé correctement, on vend à ce prix. » (Entretien. Promoteur 33.)

« Si j'ai un terrain en vue dans le XX^e, mon service commercial va aller se promener par là et va me dire : « A tel endroit, on peut vendre 220 000 F, pas un sou de plus ». Je vais alors regarder combien je peux payer le terrain pour avoir une sortie à 220 000 F. Si le prix du vendeur me donne un prix de sortie de 260 000 F, je lui dirai : « Au revoir Monsieur, à très bientôt. » C'est tout. Je ne peux pas reconsidérer le problème en disant que je vais mettre du marbre et vendre ça 350 000 F, parce que je ne pourrai pas mettre mon programme sur des roulettes et l'amener à Neuilly... » (Entretien. Promoteur 17.)

de l'agence immobilière du groupe ou à ceux de l'organisme de crédit aux acquéreurs cousin de la société de promotion. Bien entendu, ce sont là des instruments dont disposent seulement un nombre limité de promoteurs. L'évolution de l'offre future, par contre, ne peut être connue que par l'accès à des informations moins aisément mobilisables : permis de construire délivrés, prêts bancaires accordés aux opérations de promotion. Le prix de marché prévisionnel résulte d'une appréciation simultanée de ces deux éléments : selon les cas, le promoteur anticipera la stabilité ou divers degrés de hausse. La prudence consiste à partir du prix de marché courant dans le calcul ⁷, ce qui a l'avantage de permettre l'appropriation d'un éventuel surprofit de conjoncture : la nécessité de construire peut néanmoins conduire à anticiper légèrement à la hausse afin de s'aligner sur un prix d'offre plus élevé ⁸.

A ce point du raisonnement, on peut se demander jusqu'à quel point ce « prix de marché » de la zone se présente avec l'évidence dont parlent les promoteurs : si, dans un quartier faisant l'objet depuis de longues années d'une activité immobilière continue, les prix ne présentent guère de mutations rapides, il n'en est pas de même dans des quartiers où apparaît depuis peu la promotion immobilière privée. Les évolutions relatives des prix des logements neufs feraient apparaître, si elles étaient mieux étudiées, les distorsions et des reclassements qui soulignent les divergences possibles dans l'évaluation des prix de vente prévisionnels.

En zone *périphérique*, zone d'urbanisation nouvelle ou de densification d'un tissu urbain lâche, le prix de marché est encore plus incertain, dans la mesure où prédominent des logements construits principalement par des promoteurs utilisant un financement public, et où les secteurs de la construction susceptibles d'intéresser les promoteurs privés sont représentés de façon marginale et ponctuelle. Le promoteur devra donc

7. « Nous ne sommes pas disposés à jouer la spéculation, c'est-à-dire à engager une opération en nous disant qu'aujourd'hui elle se vendrait 2 200 F, mais que dans trois ans on la vendra 2 400 F et qu'on peut donc accepter une charge foncière plus élevée. Parce que, dans ce cas, on prend tous les risques de notre côté. » (Entretien. Promoteur 22.)

8. « Supposons que le prix acceptable pour un terrain soit de 100. Le vendeur maintient 105. Que faire ? Le marché est un marché de pénurie : je mets mon affaire en marche en espérant que dans deux ans, cela ira mieux. Au pire, j'aurai une moindre marge. L'autre solution, qui est de jouer sur la qualité des prestations, de gratter ici et là, est une mauvaise solution. De toutes façons nous achetons : il faut bien qu'on travaille. Nous avons tendance à passer sous les fourches caudines des vendeurs. » (Entretien. Promoteur 02.)

« Nous sommes parfois amenés à acheter du terrain un peu plus cher qu'on aurait voulu en se disant qu'après tout, le temps passant, cela va rentrer dans la norme quand même, et puis qu'on va serrer les écrous plus fort pour équilibrer le budget ; on s'efforce aussi de dépasser la densité de construction prévue pour arriver à équilibrer notre affaire. » (Entretien. Promoteur 15.)

fixer son prix par référence à l'offre de logements substituables à ceux qu'il sera susceptible de proposer, s'adressant à la même catégorie de demande dans des zones analogues, à une distance semblable du centre de l'agglomération, bénéficiant d'une desserte équivalente, etc. Dans la mesure où les opérations périphériques peuvent être relativement importantes et réalisées par tranches, une souplesse plus grande encore est possible : en fonction des résultats commerciaux des premières tranches et de l'évolution du prix des opérations concurrentes, le promoteur pourra diversifier ses niveaux de prix et mieux maîtriser ainsi les variables déterminant le taux de profit. Par conséquent, le point de départ de l'opération de calcul à rebours devient ici très hypothétique.

b) Le nombre de logements constructibles sur un terrain donné est le second élément qui conduit au chiffre d'affaires prévisionnel. Les contraintes administratives sur l'usage des sols sont ici déterminantes⁹ puisqu'elles fixent les règles qui permettront de passer de la superficie du terrain à la quantité de mètres carrés commercialisables. L'ensemble des servitudes qui pèsent sur la parcelle (alignement, prospects, nombre maximal de niveaux, servitudes pour emprises de divers services publics, etc.) ainsi que le coefficient d'occupation du sol fixent un plafond à la quantité de marchandise-logement susceptible d'être construite sur un terrain donné. C'est pourquoi les promoteurs ne traitent généralement avec les propriétaires que sous condition suspensive d'obtention de l'accord préalable ou du permis de construire : l'option ne sera suivie d'effet que si la superficie constructible autorisée correspond aux prévisions qui ont servi de base au calcul. Mais la densité prise en compte est-elle dans tous les cas la densité maximale autorisée ? Deux nuances doivent être ici apportées.

Dans certains cas, la densité que le promoteur considère comme optimale sur le plan commercial peut être inférieure au maximum autorisé : une telle « sous-utilisation » du sol n'est envisageable que dans des localisations périphériques ou défavorisées et implique une très faible pression des autres promoteurs sur les prix fonciers de la zone. La prise en compte dans le calcul d'un nombre de logements plus faible n'empêche d'ailleurs pas le promoteur de densifier l'opération par la suite.

Mais le cas inverse est beaucoup plus fréquent : qu'il s'agisse d'un terrain en tissu urbain dont la situation assure une commercialisation

9. Au travers de multiples médiations, c'est l'activité productrice de sol urbain, la construction d'équipements d'infrastructure et de superstructure, qui détermine cette « constructibilité » des terrains. Bien entendu, cette remarque n'a de sens que pour des zones très vastes, non pour une parcelle déterminée, ce qui permet d'ailleurs bien des adaptations.

aisée, ou d'un terrain périphérique dans une zone à densité très faible, voire *non aedificandi*, le promoteur exercera dans la mesure de ses moyens, une pression sur les autorités administratives compétentes pour obtenir une dérogation et le relèvement de la densité autorisée. Il est exceptionnel, cependant, qu'il anticipe sur une telle dérogation pour déterminer son prix de demande du sol, à moins qu'il ne connaisse des concurrents directs capables de l'obtenir au même degré que lui.

c) Les *utilisations complémentaires* du terrain permettent une meilleure rentabilisation de la parcelle et donc un relèvement éventuel du prix de demande qui permettra d'enlever l'affaire en cas de forte concurrence. La réalisation de locaux commerciaux est la solution la plus couramment utilisée¹⁰. Bien entendu, le supplément de chiffre d'affaires qu'ils procurent de façon directe varie selon qu'il s'agit de quelques boutiques ou de grandes surfaces de vente : ces dernières ne sont envisageables que si le promoteur bénéficie d'une commande et là encore l'intégration à un groupe financier peut assurer les débouchés les plus solides. Les avantages indirects d'une telle politique peuvent être sensibles lorsque la création de l'équipement commercial entraîne des conséquences sur la vente même des logements. Comme il apparaîtra plus loin, c'est une des formes les plus efficaces de création surprofit de localisation.

1.1.2. *Le prix de revient global terrain exclu*, est évalué élément par élément et déduit du chiffre d'affaires escompté.

a) *Le coût de construction* est probablement le poste pris en compte dans le calcul à rebours susceptible de l'évaluation la plus exacte. Il est en partie déterminé par le choix d'un prix de vente dans la mesure où celui-ci implique un certain niveau de prestations. Une marge de jeu subsiste néanmoins sur ce point : selon la tension conjoncturelle du sous-marché visé, une compression plus ou moins importante de ce poste est envisageable au cas où les exigences du propriétaire foncier dépasseraient légèrement le prix de demande d'abord calculé. Dans la mesure où le coût du gros œuvre reste inchangé, les variations possibles sont généralement limitées à 5 ou 10 % du prix de la construction. La principale incertitude qui pèse sur l'évaluation concerne l'évolution future du prix des marchés passés avec les entreprises : si l'acquisition foncière est

10. « C'est là que réside l'astuce, on peut construire un super-marché, ou des magasins qui sont hors densité et à qui on peut faire supporter une partie de la charge foncière. Ça, nous le faisons souvent. On peut donc améliorer un prix non pas en construisant des logements d'une catégorie différente, puisque le quartier appelle une catégorie de logements à 5 % près, mais en introduisant des commerces. » (Entretien. Promoteur 04.)

rapidement opérationnelle, une hypothèse raisonnable peut être néanmoins choisie par le promoteur.

b) Les *frais liés à la commercialisation* sont plus difficiles à évaluer, dans la mesure où ils dépendent de la vitesse de vente qui demeure jusqu'au bout inconnue. Le promoteur doit donc anticiper sur la situation future du marché de façon à déterminer :

- les charges financières portant sur les crédits bancaires au promoteur, dont le montant dépendra du rythme des ventes ;
- les frais de publicité éventuellement nécessaires pour améliorer la vitesse de commercialisation.

c) Les *frais annexes* doivent aussi être mentionnés : honoraires de l'architecte, du métreur, rémunération du bureau d'études techniques et du bureau de contrôle ; primes d'assurances ; frais d'actes notariés et taxes ; et enfin rémunération du promoteur lui-même en tant que prestataires de services.

d) Les *éléments de la charge foncière* distincts du coût d'acquisition du sol doivent aussi être pris en compte et sont très différents selon la zone où se situe le terrain.

Les *frais d'aménagement du sol* comprennent les postes suivants : démolitions, terrassements, assainissement, réseaux divers, voirie tertiaire ; une définition plus extensive peut inclure branchements, plantations et espaces verts, clôtures, éclairage public. Cette énumération fait apparaître que le coût de l'aménagement foncier est beaucoup plus faible en zone urbaine qu'en zone périphérique : dans ce dernier cas, il représente fréquemment une dépense plus élevée que le prix du terrain lui-même. Le promoteur d'une opération périphérique devra réaliser intégralement l'aménagement du terrain, alors qu'en zone urbaine il paiera au propriétaire un terrain partiellement aménagé : dans les deux cas, le capital de promotion immobilisé exigera une rémunération, mais il est progressivement dépensé dans le premier tandis qu'il est intégralement versé lors de l'achat du terrain dans le second.

Les *frais d'éviction* des locataires actuels du terrain peuvent être un élément très important du coût des opérations entreprises en zone urbaine : les dispositions réglementaires qui protègent les occupants de locaux à usage d'habitation ou commerciaux, ainsi que la propriété commerciale elle-même, impliquent des dépenses non négligeables. Celles-ci viennent amputer la valeur vénale du terrain sur lequel les ayants droit sont nombreux. Même si le montant de ces frais peut être évalué approximativement, les délais d'éviction peuvent être très longs et entraîner une immobilisation fâcheuse du capital de promotion sous la forme terrain. Les promoteurs qui ne disposent pas dans ce domaine

d'instruments efficaces et d'une expérience suffisante auront tendance à évaluer largement cet élément et la prise en compte de cette « prime de risque » les obligera parfois à renoncer à l'opération au profit d'un concurrent mieux armé.

Les *participations aux dépenses municipales d'équipement* peuvent prendre plusieurs formes : soit un versement monétaire, la taxe locale d'équipement¹¹ déterminée par l'application d'un taux fixe à une valeur des constructions déterminée forfaitairement ; soit, dans le cadre d'une « zone d'aménagement concertée », une participation négociée et versée sous la forme d'une contribution financière, d'une rétrocession gratuite d'une partie du terrain à la collectivité locale, ou de l'engagement de réaliser à ses propres frais certains équipements de services publics : école maternelle ou bureau de poste par exemple. Là encore cet élément du prix de revient est beaucoup plus important dans les zones d'urbanisation nouvelle que dans les zones urbanisées. Lorsque le cadre réglementaire est imprécis, ou prévoit des dérogations à la règle générale, le montant des participations fait l'objet de négociations avec la municipalité : inconnue supplémentaire qui fait largement intervenir le poids politique du promoteur dans les évaluations du compte à rebours.

1.1.3. *La marge prévisionnelle* qui permettra de rémunérer le capital commercial est le dernier élément du calcul. Si on admet l'analyse¹² selon laquelle le montant de cette marge n'est qu'un des éléments qui déterminent le taux de profit à maximiser, elle ne peut être fixée indépendamment du volume de capital engagé et de la durée de son immobilisation. La marge prévisionnelle ne peut donc théoriquement être déterminée sans que soit connu l'ensemble des éléments du prix de revient, y compris le coût du terrain : la pratique des promoteurs consiste ici en une itération très simple.

Deux cas peuvent se présenter. Lorsque le promoteur souhaite bénéficier d'un prêt spécial du Crédit foncier, la marge est limitée en valeur relative du prix de revient toutes dépenses confondues¹³, lui-même plafonné. Lorsqu'il a recours à un financement exclusivement privé, il fixe librement le montant de la marge. Dans les deux hypothèses le prix de demande maximal du terrain dépendra simultanément du taux de profit minimal désiré et de la vitesse de commercialisation escomptée. Les anticipations peuvent diverger considérablement sur ce dernier

11. Loi d'orientation foncière, n° 67-1253 du 30 décembre 1967, articles 62-78. Décret n° 68-836 du 24 septembre 1968. Circulaire du 30 septembre 1968 (Intérieur et Équipement-Logement).

12. Développée au chapitre 2, section I, paragraphe 3.

13. Ordinairement 6% ; 7% s'il s'agit d'une vente à terme ou « clefs en mains ».

élément. Si le promoteur prévoit un marché tendu où la vente se réalisera très rapidement, le montant de la marge peut être éventuellement réduit au profit du propriétaire foncier sans conduire à une rentabilité inférieure à la normale. Dans une telle conjoncture, la hausse des prix fonciers est prévisible. Par contre, une anticipation pessimiste sur la capacité d'absorption du marché conduira le promoteur à diminuer son prix de demande.

Il faut noter que la marge ainsi calculée peut être modifiée au vu du rythme des ventes : une diminution de la marge pourra le ranimer si la commercialisation est dangereusement lente, une augmentation de la marge sera décidée si l'afflux des acquéreurs y invite.

1.2. La confrontation des prix de demande

Le développement qui précède permet de mieux saisir la nature de la concurrence qui règle les rapports des promoteurs entre eux face aux propriétaires fonciers.

Lorsqu'un terrain est offert à la vente, dans les cas où aucun obstacle ne s'oppose à la confrontation des acheteurs éventuels, le promoteur, dont le prix de demande est le plus élevé, réalisera la transaction. Mais plusieurs éléments, parfois jouant en sens inverse, se combinent pour déterminer ce prix maximal admissible : à chaque forme d'utilisation du sol correspond un prix d'un niveau donné et ce sont en définitive les divers usages productifs du terrain qui entrent en concurrence par l'intermédiaire du calcul économique des promoteurs¹⁴.

Chaque type d'usage du sol donne naissance à une catégorie de demande dont les prix admissibles se trouvent hiérarchisés. Si l'on écarte de l'analyse les utilisations du sol autres que le logement, le système des promoteurs immobiliers apparaît comme l'élément structurant du « marché foncier ».

En première approximation, les promoteurs susceptibles de réaliser sur un terrain donné le chiffre d'affaires le plus élevé sont susceptibles, toutes choses égales par ailleurs, d'acheter le terrain plus cher : *plus on densifie et plus on vend cher au mètre carré, plus on peut accepter une charge foncière élevée*. Il peut éventuellement apparaître une contradiction entre l'intérêt à densifier et les préférences d'une clientèle aisée lorsque l'opération est située loin des centres urbains. La possibilité d'éviter

14. La maîtrise d'une parcelle de l'espace est le préalable évident de toute activité économique et le sol est l'objet d'un usage productif lorsqu'il sert de support à une production. On suppose donc ici que les usages productifs du sol constituent le moteur de la formation de l'ensemble des prix fonciers.

cette contradiction est liée à l'importance de l'opération dans la mesure où les plus petites ne peuvent guère que s'adapter au milieu urbain environnant, tandis que les plus grandes recréent un nouveau quartier, voire une nouvelle ville de toutes pièces, au sein desquels les équipements réalisés pourront permettre une densité plus forte. La variable déterminante n'est probablement pas là, mais dans le niveau des prix finaux ¹⁵ : le « marché foncier » créé par les promoteurs de logements destinés aux couches supérieures semble devoir dominer entièrement le marché créé par les promoteurs de logements populaires. On peut exprimer ceci avec plus de précision : du promoteur de logements non aidés au promoteur d'HLM, en passant par le secteur « prime sans prêt » et le secteur financé à l'aide du Crédit foncier, apparaît une hiérarchie rigoureuse des prix de demande qui donne nécessairement la priorité à la catégorie supérieure sur la catégorie inférieure.

Cette proposition demande à être nuancée, dans la mesure où, au sein de chaque secteur de la construction, les politiques de prix des promoteurs peuvent être différentes au point de conduire à certains chevauchements des prix finals pratiqués dans deux secteurs différents, ou du moins à des rapprochements tels que les sous-marchés communiquent. Dans ces zones d'indétermination, un autre élément intervient, susceptible de jouer en sens inverse du prix final : toutes choses égales par ailleurs, *moins le taux de rentabilité accepté par le capital de promotion est élevé, plus il est possible d'admettre une charge foncière élevée*. Ainsi, si cela avait un sens d'imaginer un organisme HLM et un promoteur privé commercialisant au même prix, le premier aurait normalement la possibilité d'acheter le terrain plus cher, la rémunération du capital de circulation engagé par l'État étant beaucoup plus faible que la marge requise par le capital de promotion privé. Si cette situation est purement hypothétique, il en est d'autres qui sont réelles : par exemple, une Société immobilière d'économie mixte utilisant un capital de promotion très faiblement rémunéré (fonds propres, participation des employeurs) peut l'emporter sur un promoteur privé construisant lui aussi dans le secteur « primes et prêts », mais préfinançant ses opérations à l'aide d'un capital privé exigeant un taux de profit minimal plus élevé. Dans certains cas, rares il est vrai, la coexistence de promoteurs utilisant des capitaux d'origines différentes peut donc amener une dominance sur le

15. Bien que les différences de densité puissent largement contrebalancer des différences inversées de prix, comme en témoigne un promoteur de logements individuels :

« Il m'est déjà arrivé qu'en parlant à des propriétaires qui sont vendeurs, quand je leur propose le prix correct de 5 F le m², ils me disent : « Monsieur, vous n'êtes pas sérieux. Je détiens une offre de telle ou telle coopérative d'HLM qui m'en a offert 10 ou 12 ». » (Entretien. Promoteur 24.)

marché de ceux qui gèrent les capitaux publics ou collectés sur décision publique. La différence de marge s'exprimant habituellement plutôt par une différence des prix finals que par une différence en sens inverse des charges foncières acceptées — ou par une combinaison des deux possibilités — apparaissent des zones où, dans certaines conditions conjoncturelles, apparaîtra une dominance d'un sous-marché immobilier « inférieur ».

Un phénomène semblable peut se produire dans la concurrence entre les capitaux de promotion privés eux-mêmes : toutes choses égales par ailleurs, et notamment le taux de profit prévisionnel étant identique, *plus est élevée la vitesse de commercialisation escomptée, ou plus est faible le volume de capital immobilisé, plus il est possible d'accepter un prix foncier élevé*. Puisque c'est la valeur absolue de la marge prévisionnelle qui détermine le prix maximal admissible du terrain, tous les éléments susceptibles de la réduire, à taux de profit constant, peuvent conduire à admettre une charge foncière plus élevée. Par conséquent, les différences de rythme d'évolution, voire les divergences dans la conjoncture des sous-marchés immobiliers conduisent à des modifications temporaires de la hiérarchie des catégories de demande. Une forte tension du sous-marché du logement de bon confort, ou de luxe, accentuera la domination des promoteurs qui y interviennent, tandis qu'une détente de ce marché accompagnée d'une tension maintenue sur le marché du logement moyen pourra atténuer cette hiérarchie dans certaines zones.

Il serait possible d'affiner encore l'analyse en introduisant des différences dans la capacité des promoteurs à réduire les coûts de construction des programmes immobiliers, ou à négocier des participations aux dépenses communales plus favorables. Si ces éléments doivent toujours être pris en compte pour l'analyse des transactions foncières dans une zone déterminée, il n'est pas nécessaire de s'y arrêter ici.

La concurrence des promoteurs vis-à-vis des propriétaires fonciers fait clairement apparaître l'existence d'un système d'agents économiques qui, structuré par le système des financements correspondant à chaque étape d'évolution du système capitaliste dans son ensemble, apparaît comme un instrument d'interprétation de la réalité empirique des transactions foncières. Au cours d'une période donnée, caractérisée par les conjonctures spécifiques des sous-marchés immobiliers et la structure du système des financements de la construction, qui s'accompagne d'une structure du système des promoteurs, s'établit une hiérarchisation particulière des catégories de demande correspondant chacune à un usage possible du sol urbain.

1.3. Les formes de l'appropriation des surprofits fonciers par les promoteurs

Nous avons jusqu'ici raisonné comme si la transaction foncière se réalisait toujours au prix de demande le plus élevé : dans cette hypothèse, les propriétaires initiaux sont toujours les bénéficiaires des surprofits réalisés grâce à l'utilisation productive des diverses localisations, car les prix fonciers s'établissent au niveau qui ramène le taux de profit du capital investi au taux de profit minimal acceptable par le capital privé.

Il s'agit maintenant d'examiner l'hypothèse selon laquelle le développement rapide de l'investissement immobilier privé repose sur la possibilité d'obtenir un taux de profit supérieur à ce minimum grâce à l'appropriation des surprofits de localisation. Cette manière de formuler la question suppose une définition : on appellera surprofit de localisation (ou surprofit foncier) approprié par le promoteur, la différence entre le prix d'achat du terrain et le prix de demande maximal admissible qui ramènerait le taux de profit du capital de promotion au taux minimum admissible. Ce surprofit ne peut être constaté que *ex post*, lorsque la commercialisation est réalisée et le taux de profit effectif connu.

Il semble possible de distinguer plusieurs formes de surprofits fonciers susceptibles d'être retenus par les promoteurs. Chacune correspond à un type de politique immobilière et foncière et apparaît plus ou moins accessible aux promoteurs des divers types. Chaque forme correspond en tout cas à une politique foncière distincte, quoique susceptible d'être combinée aux autres formes.

a) Le *surprofit de conjoncture* est la forme la plus évidente et apparemment la plus courante en période de boom. Il apparaît lorsque la pression conjoncturelle de la demande permet une hausse des prix finals supérieurs au niveau anticipé lors du calcul du prix de demande foncier, ou un délai de commercialisation plus court que prévu.

Cette forme de surprofit peut, à certaines époques, apparaître simultanément sur l'ensemble des sous-marchés immobiliers et fonciers et notamment dans les zones urbaines où dominent déjà les résidences de cadres. Bien entendu, cette pression de la demande induit rapidement une hausse des prix fonciers qui bénéficie aux agents qui possèdent le sol au moment où le processus est encore à ses débuts : les promoteurs qui ont des opérations en cours de réalisation, aussi bien que les propriétaires détenteurs des terrains. Une fois la hausse engagée, ce sont ces derniers qui s'approprient le surprofit et non les promoteurs des nouvelles opérations, puisque les prix fonciers s'élèveront jusqu'à ce que leur taux de profit s'établisse à nouveau au taux normal.

L'appropriation du surprofit de conjoncture par les promoteurs ne

peut donc être un phénomène permanent : il n'apparaît que pendant le délai au cours duquel l'élévation des prix finals n'a pas encore produit tous ses effets sur les prix fonciers¹⁶. On verra plus loin comment les promoteurs tentent d'organiser les formes de la confrontation de leurs demandes de façon à allonger ce délai autant qu'il est possible.

b) Le *surprofit d'innovation commerciale*, par contre, n'est pas soumis aux mêmes limitations. Son principe en est simple, et il semble fonder la politique de localisation de nombreux promoteurs : si le prix des sols est bien déterminé par le prix de demande moyen dans une zone donnée, il suffit de faire d'un terrain de cette zone un usage plus productif de profit pour s'approprier un surprofit foncier. Supposons par exemple, un quartier de l'agglomération où les prix fonciers sont déterminés par le prix de demande correspondant à la construction de HLM ou de logements bénéficiant des prêts spéciaux du Crédit foncier : le promoteur qui aura l'initiative de construire des appartements non aidés pourra acheter le terrain à un prix de marché inférieur à son prix de demande maximale théorique, et s'appropriera, par conséquent, un surprofit. Au fur et à mesure que d'autres promoteurs iront construire dans la même zone dans la même catégorie de prix finals, les prix fonciers tendront là encore à s'élever jusqu'à ce que le « surprofit d'innovation » disparaisse, c'est-à-dire bénéficie aux propriétaires du sol et non plus aux promoteurs. Il faudra donc construire ailleurs, pour s'approprier à nouveau cette forme de surprofit, qui peut donc être considéré comme l'origine du processus de transformation des usages du sol dans une agglomération¹⁷.

La recherche d'un taux de profit maximal par l'appropriation de surprofits de localisation conduit donc les promoteurs à modifier sans

16. Ce mécanisme bénéficie notamment aux promoteurs capables d'acheter des terrains pendant une crise pour les construire lorsque la reprise se fait sentir :

« La politique qui consiste à mettre des terrains en portefeuille existe surtout dans les périodes où l'immobilier marche très mal. Il y a trois ans, j'ai vu des promoteurs financiers très sages acheter des terrains et nous dire : « Messieurs, je ne les construis pas. » Et ils construisent maintenant. » (Entretien. Promoteur 17.)

17. Ce comportement innovateur est parfaitement décrit par un de nos interlocuteurs :

« En matière de promotion immobilière, il faut être le premier, il faut se mouiller, parce que, quand la démonstration est faite qu'un endroit est bon, vous ne trouvez plus, à ce moment là, que des terrains à des prix fous, qui vous amènent forcément à des prix de vente plus élevés, et puis vous tombez sur toute la place, qui est là, à chercher des terrains : la vraie promotion immobilière c'est de construire là où il n'y a pas trop de concurrence. Alors, il faut toujours arbitrer entre les avantages et les inconvénients de tel emplacement. » (Entretien. Promoteur 15.)

cesse les modes d'utilisation du sol. Les formes de cette recherche du surprofit d'innovation commerciale sont multiples : certaines sont particulièrement caractéristiques.

La *conquête des quartiers populaires* de l'agglomération — à Paris, des arrondissements périphériques du sud, puis de l'est — est une tendance bien connue qui se manifeste dès le début de la période d'expansion immobilière et s'accroît pendant la crise. Au cours de celle-ci, les promoteurs doivent renoncer au surprofit de conjoncture, mais ils peuvent encore prétendre à un surprofit d'innovation au fur et à mesure que leur intervention concerne des zones de plus en plus vastes dans l'est de Paris. Cette forme d'innovation implique, bien entendu, qu'une clientèle de cadres accepte d'acheter dans des quartiers jusque-là peu valorisés socialement. Les premières opérations se présenteront donc comme des ensembles d'habitation et de vie sociale autonomes, susceptibles de fournir à l'intérieur de leurs « frontières » les services et les symboles que n'offre pas leur environnement immédiat : les précurseurs proposent à leur clientèle une « ville dans la ville »¹⁸, avec piscine, garderie, restaurant-club, espaces verts suspendus mis à la disposition des futurs copropriétaires. Au fur et à mesure que ces opérations se multiplient et que la mutation du quartier apparaît engagée de façon irréversible, les nouvelles réalisations peuvent faire l'économie de telles prestations et les thèmes publicitaires se modifient : la clientèle peut maintenant admettre qu'elle achète dans « un quartier d'avenir » du « nouveau Paris résidentiel »¹⁹. A ce moment d'ailleurs, le surprofit d'innovation commence à échapper aux promoteurs, dans la mesure où des propriétaires de plus en plus nombreux anticipent à leur tour sur la transformation de la zone²⁰.

18. Pour anticiper sur un slogan publicitaire qui n'apparaît sous cette forme qu'en 1969.

19. Les différences recherchées peuvent alors être moins ambitieuses :

« Nous offrons un logement plus cher que le prix habituel du secteur immédiat. Mais nous offrons également un immeuble où les prestations ne sont pas du tout identiques à celles offertes couramment dans le quartier. C'est très gentil de dire je vends à 2 000 ou 3 000 F le m², mais il faut voir ce qu'il y a derrière. Ce n'est pas un immeuble de béton peint en blanc ou en couleur, je fais de la pierre de taille, moi, j'offre de la robinetterie de choix, une salle de bains couleur, et on peut choisir la couleur. Moi, j'offre tout entièrement équipé, alors que le voisin va offrir quelque chose d'entièrement saboté, un immeuble terne. Il va tirer tous les prix. Moi, j'offre des halls, des entrées en marbre, toutes les lumières. Je vends cher, mais je vends du très bien. » (Entretien. Promoteur 18.)

20. D'où l'intérêt d'engager de très importantes opérations sur un terrain, ou un ensemble de parcelles, acheté dès l'origine du processus.

« Quand il s'agit d'un secteur comme le XIII^e, qui est un vieux quartier, ça peut être dur à se vendre au début. Mais quand les gens se rendent compte que tout bouge

L'équipement des interstices ou des franges du tissu urbain est une seconde forme caractéristique de l'innovation commerciale. Le promoteur achète alors le terrain à un prix déterminé par l'utilisation habituelle du sol dans une zone sous-équipée²¹ et réalise les équipements nécessaires pour vendre à une clientèle de revenus supérieurs à la clientèle de la zone²². Il peut s'agir de prestations annexes au logement qui valorisent ce dernier bien au-delà de leur propre coût ; il peut s'agir aussi d'équipements rentables par eux-mêmes, comme un centre commercial : celui-ci permet d'attirer les acquéreurs de logements qui constitueront par la suite une garantie de chiffre d'affaires au super ou hypermarché. Plus la superficie achetée à l'origine par le promoteur est importante et plus le délai de réalisation des équipements et de commercialisation des logements est court, plus est important le surprofit foncier approprié par le promoteur.

c) Le *surprofit d'urbanisation* peut être considéré comme une variante du précédent. Il constitue néanmoins le cas limite où le promoteur achète le sol à un prix déterminé par l'utilisation agricole et non plus par la concurrence d'autres constructeurs²³. Le promoteur doit alors

autour, ils sont attirés. Même si la première tranche a été longue à se vendre, la seconde et la troisième partent très vite. » (Entretien. Promoteur 22.)

21. Un indice nous paraît très caractéristique : il semble que les promoteurs privés réalisant ce type d'opérations abandonnent dans ce cas le calcul à rebours et déterminent leur charge foncière « *par référence à la charge foncière admise par les HLM* » (Entretien. Promoteur 15), ou en utilisant un ratio charge foncière-chiffre d'affaires de l'ordre de 15 %, alors que 35 % est couramment admis par le même promoteur pour les opérations de luxe (Entretien. Promoteur 09).

22. « J'ai droit à 40 logements à l'hectare. Eh bien, compte tenu du prix qui m'est demandé pour le terrain, si je fais 40 logements vendus à 1 200 F le m², je ne tourne pas, ou mal. Ma marge est faible. Je n'intéresse pas mes financiers, mes capitalistes. Je vais donc m'efforcer de faire un club-house, un terrain de tennis ou une piscine, de jolies choses et puis essayer de monter dans une catégorie supérieure, attaquer un autre marché. Autant de prix de vente, autant de marchés, puisque ce n'est pas la même catégorie d'acheteurs. » (Entretien. Promoteur 09.)

23. « Le terrain nu, complètement nu, le terrain de culture, c'est très bien payé aux propriétaires. Et en même temps, ça représente une charge foncière nue très raisonnable. Le prix du terrain qui est très copieux pour le cultivateur, au total ce n'est pas une charge très lourde. » (Entretien. Promoteur 10.)

« Ne croyez pas que les grands terrains soient rares. Je trouve de très grandes surfaces. J'ai acheté un jour, du premier coup, 160 ha et une fois remembré autour, ça faisait 250 ha... Il faut bien se rendre compte qu'on trouve facilement du terrain à partir du moment où on ne construit pas en bordure immédiate des villes. La grosse difficulté, en matière de terrains, c'est l'administration qui la crée. » (Entretien. Promoteur 10.)

« Nous cherchons d'anciens terrains agricoles qui viennent de passer en zone urbaine ou que l'on fait passer en zone urbaine... A partir du moment où vous travaillez, comme nous, autour des villes satellites, situées dans un rayon de 100 km autour de Paris, le problème se pose beaucoup moins : là, du terrain, il y en a partout, autant que l'on veut. » (Entretien. Promoteur 38.)

réaliser des travaux d'infrastructure de grande ampleur : il devient un aménageur qui crée du sol urbain. Il doit immobiliser des fonds importants dans l'acquisition foncière, bien moindres cependant que s'il achetait la même superficie en zone urbaine. Ce n'est qu'au fur et à mesure de l'avancement de l'opération qu'il incorpore au sol du capital additionnel sous forme de travaux de viabilisation et de construction, capital récupéré progressivement au cours de la vente des logements. La plus grande part de la charge foncière est donc immobilisée moins longtemps. Pendant ce temps, le terrain acquis mais encore inutilisé, offre une valeur d'usage supérieure qui naît du nouvel ensemble urbain en cours de réalisation, la valeur vénale de l'ensemble des terrains avoisinants augmentant d'ailleurs elle aussi ²⁴.

Lorsqu'une telle stratégie est adoptée, le problème de la libération du sol devient celui de l'obtention du droit de construire et de la capacité à obtenir des collectivités publiques le financement nécessaire aux équipements habituellement à leur charge : les règlements administratifs sont alors perçus comme l'obstacle majeur ²⁵.

24. « Pour éviter les surenchères, nous essayons d'acheter pratiquement tout le terrain pour un travail de 7 à 8 ans quelquefois. Mais ça demande de l'argent d'acheter d'avance. » (Entretien. Promoteur 10.)

25. « Pour tenir une programmation valable à cinq ans, je devrais avoir en portefeuille deux ou trois terrains avec permis de construire. C'est la seule façon par laquelle je peux garantir une cadence. Mais je n'en suis pas encore arrivé là. On trouve toujours des terrains dont les propriétaires sont vendeurs, mais est-ce que ces terrains tombent dans une zone constructible ou pas ? C'est là où il y a le problème...

« L'obstacle qui nous empêche de respecter rigoureusement notre planning, notre programmation, c'est malheureusement le problème d'obtention du permis de construire... Ce n'est pas la délivrance du permis, qui n'est qu'un document administratif, ce n'est pas ce qui est long. J'ai obtenu jusqu'à aujourd'hui deux permis en France, et les permis ont toujours été délivrés très vite. C'est l'accord de principe qui est difficile. » (Entretien. Promoteur 24.)

« Ce qui me gêne, c'est que je ne peux pas me développer. L'administration française m'empêche d'acheter des terrains. Quand je veux acheter un terrain, elle me dit : « Ne l'achetez pas, nous l'achèterons à votre place et peut-être qu'on vous le rendra plus tard, dans quelques années. » Moi je ne veux pas ça parce que l'administration est inefficace, parce qu'elle n'arrive jamais à rien, parce qu'elle ne rend pas les terrains, elle ne fait pas les routes qu'elle s'est engagée à faire, elle ne fait pas les écoles, elle ne fait rien du tout. Aussi, je fais 500 maisons par an, je voudrais en faire 1000, mais l'administration ne veut pas... L'administration perd tout son temps, passe toute son énergie à empêcher le secteur privé de travailler. Voilà leur idée de base. Le jour où toute leur énergie, ils la mettraient à aider le secteur privé, c'est fantastique ce que l'on ferait. Voilà tout le problème. » (Entretien. Promoteur 10.)

« Là où on peut employer le mot de hasard, c'est que la délivrance du permis, à 6 ou 8 mois près, peut vouloir dire que vous avez une continuité ou que vous ne l'avez pas, et pour un constructeur, c'est absolument dramatique. Je connais des

d) Le *surprofit d'anticipation sur la constructibilité d'une zone* est une forme souvent citée de « spéculation foncière ». Il apparaît lorsque la réalisation de grands équipements publics et/ou une dérogation aux règlements en vigueur permet de construire sur un même terrain une quantité plus importante de logements ou, à quantité égale, de vendre plus cher.

Il semble clair qu'une telle forme de surprofit peut se combiner aux précédentes : c'est en effet souvent la réalisation des grands équipements de voirie rapide ou de transports en commun qui favorise la mutation de zones urbaines défavorisées (boulevard périphérique, voie sur berge par exemple), ou l'urbanisation de zones agricoles (autoroute de dégagement, ouverture d'une gare SNCF, réseau express régional). De telles réalisations publiques constituent seulement une condition de possibilité : tant que les promoteurs n'ont pas pris l'initiative des premières opérations, les surprofits restent virtuels et leur montant indéterminé. Ce sont les formes de la concurrence entre les promoteurs et les types d'utilisation du sol qu'ils représentent qui détermineront l'ampleur des surprofits et leur mode de répartition entre propriétaires foncier et capital de promotion.

Quels sont les atouts de chacun d'eux dans cette lutte pour l'appropriation du surprofit de localisation rendu possible par les équipements publics ? En faveur des propriétaires joue le simple fait qu'ils sont propriétaires, libres de vendre ou de conserver leur bien : à moins que des circonstances particulières ne les contraignent à vendre, la nature patrimoniale ou le caractère productif de leur bien leur permet de le conserver jusqu'à ce que les projets administratifs soient effectivement mis en œuvre. Au contraire, pour le capital de promotion, l'immobilisation foncière a un « coût » et il est obligé de tenir le plus grand compte des délais de réalisation des équipements publics ²⁶. En faveur du pro-

amis qui depuis 6 mois, n'ont rigoureusement rien à vendre et qui ne pensent pas avoir quelque chose à vendre avant un an et demi, et c'est absolument dramatique, car j'imagine ce qu'ils paient comme frais généraux... Le problème se pose à partir du moment où il faut un permis et que ce permis, on n'est pas certain, on ne sait pas dans quel délai on l'aura. Que l'obtention du permis aille plus vite ou plus doucement, le problème existera. La seule manière de le faire disparaître complètement, c'est de dire : on peut construire pratiquement partout ou en tout cas dans une telle quantité de zones que la question d'achat du terrain ne se pose plus et que le seul problème qui se pose soit le problème commercial. C'est là qu'on arrivera vraiment à ce que les promoteurs n'aient plus aucune espèce de problème de trous de production. » (Entretien. Promoteur 35.)

Ce langage, tenu en 1969 par ce grand promoteur, a depuis été repris comme on sait, par de plus hautes autorités.

26. « Tenez, à Créteil, nous avons construit des immeubles un peu trop en avance. On nous avait promis le métro express, et on avait basé toute notre opération sur ça. Mais ça a tardé, et notre opération s'est mal commercialisée. » (Entretien. Promoteur 19.)

moteur, cependant, jouent d'autres éléments. Tout d'abord, il a l'initiative de l'opération : c'est lui qui choisit de susciter la vente de tel terrain plutôt que de tel autre, et il peut choisir dans toute la mesure où la concurrence des autres promoteurs n'est pas trop forte ; tout dépendra du nombre et de la nature des constructeurs capables de s'attaquer aux nouvelles zones. Plus le terrain sera vaste, plus les travaux d'aménagement seront importants, plus la pression à la hausse sera faible. Quelle que soit la situation à cet égard, les promoteurs bénéficient de deux avantages supplémentaires, dont ils ne pourront jouer que s'ils sont disposés à immobiliser des fonds importants pour un délai de quatre ou cinq ans ²⁷ : l'accès à l'information sur le détail des projets publics et la capacité d'obtenir des dérogations aux règlements d'urbanisme. Il ne faut sans doute pas surestimer l'importance de ces méthodes : nous avons vu que les promoteurs peuvent s'approprier des surprofits de localisation sans y avoir recours et, d'une certaine façon, la dérogation est un cas particulier de l'innovation commerciale. Mais elle joue parfois un rôle décisif dans l'urbanisation des zones péri-urbaines : les propriétaires actuels du sol sont en position extrêmement forte face aux promoteurs et les surprofits leur reviennent au lieu d'attirer le capital privé vers les grandes opérations immobilières périphériques. *En l'absence de mesures d'ensemble permettant aux promoteurs de retenir les surprofits fonciers, les dérogations, éventuellement accordées dans le cadre juridique des ZAC, sont une nécessité structurelle induite par une urbanisation mise en œuvre par le capital de promotion privé.*

2. LES INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE FONCIÈRE

Les promoteurs se trouvent donc confrontés à un double problème : assurer la libération d'une quantité suffisante de terrains pour permettre l'investissement du capital de promotion qu'ils gèrent ; permettre à celui-ci de s'approprier un surprofit de localisation qui lui procure un taux de profit maximal. Certains types de promoteurs sont conduits, par leurs caractéristiques internes, à maintenir un niveau d'activité régulier et croissant et par conséquent à s'assurer d'un flux permanent de terrains constructibles : comment vont-ils concilier cette nécessité d'un approvisionnement continu avec la recherche du surprofit foncier

27. « Les grandes affaires en banlieue sont toujours extrêmement complexes au point de vue instruction administrative, parce qu'en général, ce sont des terrains qui ne sont pas classés terrains à bâtir. Ce sont des terrains agricoles ou des forêts. Alors on rencontre les plus grosses difficultés, et un délai de quatre ans pour les lever, c'est très courant. » (Entretien. Promoteur 15.)

qui doit toujours être reconquis sur les propriétaires actuels des sols ? D'autres types de promoteurs, qui sont amenés à réaliser leurs opérations au coup par coup, doivent eux aussi maximiser le taux de profit de leurs investisseurs : comment pourront-ils atteindre cet objectif alors que toute politique à long terme leur est interdite ?

Selon les cas, différentes méthodes d'approvisionnement foncier seront utilisées ; chacune n'est pas également à la disposition de tous les promoteurs.

2.1. Les « offres spontanées » de terrains

A un moment donné, un certain nombre de terrains constructibles sont offerts à la vente par leurs propriétaires. Ces cas où l'offre précède la demande, où le terrain est « en vitrine », sont relativement rares bien qu'ils puissent constituer une fraction très importante de l'approvisionnement de certains promoteurs. Les occasions de la conversion spontanée d'un bien patrimonial en marchandise sont encore mal connues : la plus fréquente reste sans doute la succession, qui conduit les héritiers à réaliser tout ou partie du patrimoine reçu pour payer les droits²⁸ ; plus généralement, les terrains sont spontanément mis en vente lorsque leur propriétaire a besoin de liquidités.

Comment l'information sur les terrains disponibles à la vente circule-t-elle entre les promoteurs ? Les canaux de sa diffusion sont extrêmement variés, et les promoteurs utilisent simultanément toutes les possibilités²⁹, ce qui ne les empêche pas, on le verra, d'avoir certaines préférences.

Il est rare qu'une offre de terrain parvienne directement au promoteur sans intermédiaire³⁰, à moins qu'il ne s'agisse d'une vente publique³¹,

28. En admettant que les terrains ne sont spontanément mis en vente qu'à l'occasion d'une succession, chaque terrain viendrait sur le marché tous les 25 ans et chaque année 4 % des parcelles seraient « en vitrine ».

29. « Tout ce qu'on peut trouver comme moyen d'information sur les terrains qui vont se libérer, tout ce qui peut venir vers nous, on l'écoute, que ce soit des informations payantes ou gratuites, on les écoute. Les informations payantes ne sont d'ailleurs payées qu'une fois qu'on a traité, n'est-ce pas ? » (Entretien. Promoteur 15.)

30. « Quand il y a des gens qui ont un immeuble ou un terrain à vendre, ils s'adressent aux agents immobiliers qui rabattent les affaires auprès des promoteurs. Il est très rare qu'une affaire parvienne directement du producteur au consommateur, si vous voulez. » (Entretien. Promoteur 09.)

31. « Une autre source de terrain, c'est la vente publique : les enchères publiques, les journaux officiels, tout ce qui est vendu à la barre. En général, ces affaires ne sont pas intéressantes. Vous avez une telle quantité de gens que les affaires montent inconsidérément. » (Entretien. Promoteur 19.)

ou au contraire, d'une démarche du propriétaire auprès d'un promoteur qui a déjà beaucoup construit dans la zone. Dans la plupart des cas, le terrain est apporté par un intermédiaire :

- intermédiaires professionnels : agences immobilières, marchands de biens ;
- intermédiaires occasionnels que leur activité principale conduit à disposer d'informations sur les intentions des propriétaires : notaires ³², architectes, administrateurs de biens ;
- rabatteurs de toutes sortes, rémunérés ou gratuits : courtiers divers, notables locaux, maires ou députés.

Tous les promoteurs suffisamment connus reçoivent ainsi un grand nombre d'offres, portées de l'un à l'autre par les intermédiaires : certaines sont accompagnées d'une étude justifiant le prix demandé, voire d'un accord préalable ou d'un permis de construire ; d'autres relèvent simplement du « tuyau » et sont parfois fraîchement accueillies. Malgré ce foisonnement, nombreux sont les promoteurs qui se plaignent de la pénurie de terrains à vendre dans des conditions acceptables.

C'est qu'en effet les terrains « en vitrine » le sont pour tout le monde, ou plus exactement y sont mis par l'intermédiaire d'agents qui font circuler les offres de façon à ce que le propriétaire obtienne un prix le plus élevé possible : l'intermédiaire peut jouer la surenchère sur un marché où il détient le monopole d'une information. Si les promoteurs ne disposent d'aucune autre source d'approvisionnement, ils se trouvent entièrement désarmés dès que se produit une « surchauffe », soigneusement entretenue par l'ensemble des intermédiaires qui organisent le marché.

D'où l'importance pour chaque promoteur de créer un réseau d'informateurs à son usage exclusif ; moins nombreuses sont les demandes qui se confrontent sur une offre donnée, plus est probable l'appropriation d'un surprofit foncier par le promoteur ; on pourrait appeler *surprofit de viscosité* la différence entre le prix foncier pratiqué et le prix de demande le plus élevé qui aurait pu s'exprimer à un moment donné pour un terrain, si l'information de sa mise en vente avait été disponible pour tous les promoteurs. Il s'agit donc de monopoliser le maximum d'informations, à l'aide de canaux souvent informels, dirigés exclusi-

32. « Nous avons tout notre petit réseau personnel de notaires. Ils nous adressent leurs clients qui ont un terrain à vendre. Notamment, en cas de succession. Le notaire est un confesseur pour les vieilles familles françaises. Il règle les mariages, règle les décès. Il règle les dons, les ventes. C'est énorme un notaire français. » (Entretien. Promoteur 19.)

vement vers un promoteur : plus ce réseau sera étendu, plus seront fréquentes les occasions d'acheter dans de bonnes conditions les terrains offerts à la vente ³³.

La mise en place de canaux d'information exclusifs reste une méthode limitée, à la fois par le nombre des ventes spontanées et par la stratégie inverse des propriétaires et des intermédiaires. En fait, plus les terrains sont importants, moins le secret peut être conservé sur la transaction ³⁴. Dans ces conditions, la confrontation des prix de demande peut jouer et, à prix égal, la capacité de mobiliser rapidement les fonds nécessaires à la conclusion de la transaction : plus le promoteur disposera de façon autonome de ses financements, plus ses chances de gagner ses concurrents de vitesse seront élevées.

La politique foncière rationnelle consistera donc à ne pas se limiter au « marché » existant, mais à susciter la vente, à prendre l'initiative pour libérer les sols ³⁵.

33. « Nous recherchons par l'intermédiaire de nos amis des affaires vierges, passez-moi l'expression, plutôt que des affaires déjà pas mal étudiées par différentes personnes et qui arrivent sur la place publique avec des propositions de tous les azimuts, ce qui fait qu'elles ont augmenté de prix et qu'elles en deviennent infaisables. C'est par les relations qu'on fait des affaires, je veux dire qu'on mène à bout les affaires. » (Entretien. Promoteur 33.)

Bien entendu, plus le promoteur sera important, plus son réseau d'informations sera aisé à développer :

« Nous sommes quand même aidés par notre puissance de grande société, de société jeune, peut-être, mais ayant quand même d'importantes attaches bancaires et autres, et aussi par le fait qu'à cause de notre volume d'affaires, nous connaissons beaucoup d'architectes, beaucoup d'intermédiaires. » (Entretien. Promoteur 04.)

34. Ainsi pour les grands terrains périphériques bien desservis, le faible nombre de promoteurs concurrents et le faible nombre d'offres spontanées, interdit pratiquement l'usage de cette méthode :

« Pratiquement, les vingt promoteurs sérieux de la place connaissent tous les terrains qui sont en vente, surtout dans notre spécialité. Il est bien rare qu'on entende que quelqu'un a acheté un terrain qui vous aurait intéressé dont vous n'avez jamais entendu parler. Ce qui n'est pas rare c'est que ce quelqu'un achète parce que vous n'êtes pas allé assez vite. » (Entretien. Promoteur 35.)

35. Il faut pouvoir dire comme ce financier-promoteur :

« A partir du moment où le terrain me convient, je peux dire presque tout de suite : j'achète. J'ai les moyens financiers de le faire. » (Entretien. Promoteur 23.)

« C'est la jungle, c'est le Moyen Age. Chacun a ses prospecteurs qui vont, qui viennent, qui détectent finalement un propriétaire et qui cherchent à l'amadouer, à l'emboîmer pour que l'affaire reste vierge. » (Entretien. Promoteur 09.)

« A partir du moment où les terrains arrivent par des courtiers, en général ils ont couru la place, et vous les avez avec plusieurs personnes, ce qui amène une certaine surenchère. Ce qui est intéressant c'est de faire la prospection des terrains libres en puissance, et d'essayer de les libérer. » (Entretien. Promoteur 33.)

2.2. La « fabrication » du terrain

Certains promoteurs peuvent assurer l'essentiel de leur activité par un approvisionnement sur le « marché foncier », c'est-à-dire en mettant en place des canaux d'informations étendus qui leur permettent de connaître, avec une exclusivité aussi complète que possible, les terrains spontanément offerts à la vente. Ils doivent néanmoins compléter cette source par un effort de prospection qui vise à provoquer la vente. Activité marginale tant que les opérations restent montées au « coup par coup », la prospection foncière devient une nécessité absolue lorsque le promoteur est conduit, par ses caractéristiques internes et sa position dans le système des financements, à assurer une programmation de son niveau d'activité : il ne peut alors se contenter d'accueillir les offres, il doit systématiquement les provoquer, « fabriquer du terrain ». Dans la mesure, mal connue, où les transactions portent en fait beaucoup plus sur les offres provoquées que sur des offres spontanées, on peut dire que le « marché foncier » est en fait le résultat de l'action incessante des grands promoteurs pour libérer des terrains constructibles, pour transformer des biens patrimoniaux en marchandises.

Plus encore que les canaux d'information, les instruments dont disposent les promoteurs pour « fabriquer du terrain » sont très inégalement répartis selon le type de promoteur. Ils sont de nature différente selon qu'il s'agit de libérer du sol constructible en zone urbaine ou en zone périphérique. Dans les deux cas, un même objectif : provoquer une transaction en évitant la concurrence.

En zone urbaine, la méthode la plus élémentaire consiste à prospecter systématiquement : les agences promoteurs disposent en général d'un certain nombre de démarcheurs qui se promènent dans les rues de quartiers préalablement choisis, localisent les terrains insuffisamment occupés, recherchent les propriétaires, leur écrivent, ou déposent leur carte dans les boîtes aux lettres. Ce moyen peut se révéler fructueux à terme : les promoteurs qui l'utilisent — ils semblent peu nombreux — le considèrent plus comme un moyen d'orienter vers eux des offres futures que comme un instrument d'approvisionnement immédiat et continu ³⁶.

La libération des terrains urbains à usage industriel est une autre voie, mais qui n'est plus à la portée de tout le monde : elle offre principalement aux promoteurs filiales de banques une source privilégiée

36. « Nous avons des garçons qui se promènent dans les rues : ils font de la détection, ou presque. Une fois le propriétaire identifié, le contact est pris par la direction générale. Mais savoir qu'un terrain est à vendre, c'est déjà une information de premier ordre. C'est un système qui est productif au bout de deux ans en moyenne. » (Entretien. Promoteur 13.)

de terrains constructibles bien localisés. La supériorité dont disposent sur ce point ce type de promoteurs est évidente : la banque est un carrefour d'information sur les offres spontanées provenant d'entreprises³⁷, mais en même temps dispose d'un certain pouvoir sur celles qui bénéficient de ses crédits³⁸, et bien entendu sur celles où elle détient des participations³⁹. Le groupe peut aussi comporter des sociétés spécialisées dans l'aménagement de terrains industriels et les études d'implantation : l'action pour la libération des terrains urbains dispose alors d'un instrument particulièrement puissant⁴⁰.

Plus difficile est la libération des terrains urbains supportant des immeubles occupés par des locataires : les droits de ces derniers, et notamment des commerçants, étant protégés par la législation actuelle, la difficulté à décider le propriétaire est redoublée par la difficulté à évincer les ayants droit. Cette question fournit l'objet d'une revendication commune à l'ensemble des promoteurs, rappelée dans toutes les occasions par la FNCP⁴¹ : bloquant la libération d'une masse de terrains urbains qui intéressent tous les promoteurs, des plus moyens aux plus grands, la profession fait front pour demander à l'État de faciliter son travail⁴². Pendant ce temps, certains promoteurs forgent les armes qui leur permettent de mieux résoudre ce problème que les autres, c'est-à-dire de créer une zone protégée, parce que difficile, dans

37. « Une source qui nous est propre, ce sont les sociétés du groupe. Nous avons la chance d'appartenir à un groupe très important, et il y a des tas d'hommes d'affaires qui circulent à la banque, qui proposent des terrains à notre directeur du département immobilier. C'est pour nous une source d'approvisionnement importante, surtout en grands terrains d'origine industrielle. » (Entretien. Promoteur 04.)

38. « Il y a des affaires qui nous arrivent, qui sont des sociétés industrielles en difficulté, en mauvaise position. C'est là l'intérêt de notre organisation financière, où il y a des organismes de crédit qui connaissent les gens en difficulté, leur prêtent, où même ont des participations chez eux. Alors le terrain nous arrive comme ça, par des relations de groupe. » (Entretien. Promoteur 18.)

39. « On tâche de trouver par relations des terrains qui ne sont pas sur le marché. On achète aux sociétés industrielles du groupe qui finissent par se dire que c'est idiot de fabriquer des boîtes de conserves à 300 m du Bois de Boulogne. Nous avons recours au marché le moins possible. » (Entretien. Promoteur 85.)

40. « Le groupe comporte des sociétés qui s'occupent de décentralisation industrielle et qui nous procurent des terrains. Elles sont en contact avec des industriels, les aident à trouver des implantations, s'occupent des démarches, et recherchent dans le groupe les promoteurs susceptibles de s'intéresser aux terrains ainsi libérés. » (Entretien. Promoteur 02.)

41. Fédération nationale des constructeurs promoteurs.

42. Par exemple :

« Il est un fait, c'est que cette intervention du gouvernement pourrait faire place nette dans certains quartiers où les promoteurs ont beaucoup de peine à évacuer les gens qui y sont. Ce serait une belle chose, une très belle chose. » (Entretien. Promoteur 17.)

le « marché foncier ». La plupart des promoteurs hésitent devant l'obstacle ⁴³, renonçant ainsi à l'avantage d'une concurrence plus limitée et donc de prix d'offre plus bas. D'autres s'attaquent délibérément au problème ⁴⁴: de quels instruments disposent-ils pour le faire? Tout d'abord d'une surface financière — en fonds propres et en crédits ouverts automatiquement — leur permettant de faire face à une immobilisation éventuellement plus longue que prévu; ensuite d'un service spécialisé dans les évictions, qui peut prendre toute son ampleur au niveau d'un groupe important; enfin, et ceci est peut-être décisif, de la possibilité de reloger les locataires évincés. Bien entendu, des logements adaptés aux ressources modestes des évincés peuvent être trouvés dans le parc ancien: certains locataires n'en accepteront pas d'autres; mais les possibilités de relogement sont multipliées lorsque le groupe auquel appartient le promoteur professionnel comprend aussi des promoteurs financés par des capitaux de circulation dévalorisés (Société anonyme d'HLM, Société immobilière d'économie mixte): les opérations de rénovation « privées » sont alors rendues possibles par les droits d'affectation dont disposent les promoteurs « sociaux » du groupe sur les logements qu'ils construisent à l'aide de capitaux publics. La diversification du groupe immobilier permet ici une complémentarité remarquable.

Lorsque l'opération immobilière s'inscrit dans le cadre d'une zone de

43. « Maintenant, nous préférons un terrain qui soit même relativement plus cher, mais dans lequel on n'ait pas de problèmes trop importants de relogement, d'évictions. Tout ceci peut vous faire traîner en longueur, donc c'est aléatoire. » (Entretien. Promoteur 22.)

« Il est bien certain que si l'on veut faire un programme de maisons individuelles dans la banlieue de Paris, on ne va pas rechercher des terrains qui sont construits actuellement. Mais à partir du moment où on cherche à construire du collectif en ville ou à proximité immédiate des villes, nous sommes presque toujours amenés à être en présence de terrains qui ont l'inconvénient d'avoir des locataires, des sous-locataires, des baux commerciaux. Les constructions sont vétustes, ou solides d'ailleurs, mais pourraient être démolies. Mais les locataires font capoter les affaires. » (Entretien. Promoteur 33.)

44. « Jusqu'à présent, nous nous sommes orientés surtout vers les terrains industriels, parce qu'il n'y a pas de problème d'éviction: vous avez un terrain libre. Mais ces terrains industriels se raréfient et nous sommes persuadés qu'à long terme, l'avenir c'est l'acquisition de terrains occupés et la libération de ces terrains. Alors là, il y a deux bouchons: le bouchon financier parce que c'est très cher, il faut supporter l'investissement pendant une durée qu'on ne peut pas déterminer et, lié à celui-là, la complexité des problèmes juridiques d'éviction qui a nécessité la création d'un service d'éviction. » (Entretien. Promoteur 04.)

« Si un marché excellent nous est rendu difficilement accessible du fait qu'il n'y a pas de terrains, ce n'est pas une solution pour nous de nous rejeter vers de mauvais marchés. Nous essayons donc de nous battre sur les terrains difficiles: il vaut mieux aller au-devant des difficultés, en achetant par exemple des terrains occupés, mais rester dans un marché qui, commercialement, est bon. » (Entretien. Promoteur 02.)

rénovation contrôlée par la puissance publique, une possibilité supplémentaire peut s'offrir, encore prudemment utilisée par les promoteurs privés⁴⁵ : prendre position dans un îlot, puis constituer, avec l'accord de certains propriétaires si nécessaire, une Association foncière urbaine, que la Loi d'orientation foncière avait prévu comme moyen d'associer les propriétaires aux opérations d'urbanisme⁴⁶ ; si l'Association regroupe simultanément les trois quarts des propriétaires et de la superficie de l'îlot, elle peut contraindre les non-adhérents à réaliser l'opération.

En zone *périphérique*, la « fabrication » du terrain passe par d'autres voies. L'importance des opérations à entreprendre pour rentabiliser les travaux d'aménagement de terrains non urbanisés limite la concurrence à un très faible nombre de grands promoteurs disposant des moyens financiers et techniques nécessaires. Les offres spontanées de terrains sont en même temps plus rares, proportionnellement à l'ensemble des transactions : plus clairement encore qu'en zone urbaine, le « marché » des terrains périphériques apparaît comme le résultat de l'initiative des promoteurs. La masse des petits et moyens promoteurs étant, de fait, écartée⁴⁷, et les promoteurs-aménageurs pouvant jouer sur une gamme de localisations beaucoup plus étendues, il en résulte une atténuation très sensible du problème de la libération des sols. Non seulement la concurrence est limitée quantitativement, mais la nature des partenaires en présence donne au rapport des forces un caractère très particulier : les promoteurs privés disposent de larges possibilités de payer les terrains plus cher que les promoteurs construisant des logements financés par les capitaux publics ou collectés sur décision publique, à moins que ceux-ci ne puissent disposer d'avantages politiques permettant d'acquérir les terrains ou d'élever leur prix de demande⁴⁸. Comme il a déjà été noté,

45. D'abord, dans la rénovation de Belleville, sous la forme des Associations syndicales de propriétaires, plus largement dans celle du XIII^e arrondissement, sous la forme des Associations foncières urbaines.

46. Loi d'orientation foncière n° 67-1253 du 30 décembre 1967, articles 23-33.

47. « C'était une petite affaire dans Paris, et il y avait une très forte compétition sur ce terrain. Dans les grosses affaires, il y a de la compétition, mais entre peu de gens. Dans les petites affaires, il y a énormément de compétition entre beaucoup de gens, et on a beaucoup de chances de tomber sur des concurrents déraisonnables. » (Entretien. Promoteur 15.)

« Nous sommes une dizaine de promoteurs à pouvoir prétendre faire des opérations de cette nature. Naturellement, ce sont les plus puissants et donc la lutte est ouverte : il n'y a pas tellement de terrains d'une centaine d'hectares. » (Entretien. Promoteur 11).

48. « Nos concurrents, au stade de l'achat du terrain, ce sont les sociétés HLM. En fait, il faut que nous achetions des terrains dans les mêmes conditions que les sociétés d'HLM, mais elles, elles ont des possibilités d'expropriation, elles sont en liaison avec les mairies, les administrations ; nous, il faut que l'on se débrouille. Il faut qu'on soit plus malins, plus astucieux et que l'on sache prendre des risques que les sociétés d'HLM ne peuvent pas prendre. » (Entretien. Promoteur 15.)

la capacité de négocier favorablement les participations aux dépenses d'équipement est un élément décisif du jeu de la « concurrence ».

Le problème de la « fabrication » du terrain en zone urbaine était celui de la lutte pour la libération de terrains déjà constructibles détenus par des propriétaires qui peuvent tirer parti de la forte concurrence où s'affrontent tous les promoteurs. En zone périphérique, le problème se déplace : tous les terrains libérables, dans des conditions favorables créées par le rétrécissement du nombre des concurrents, ne sont pas constructibles dans la mesure où seule la réalisation d'équipements publics ouvre de nouvelles zones à l'urbanisation. La plupart des promoteurs construisant aux franges de l'agglomération soulignent fortement cette difficulté : « il n'y aurait pas de problème foncier si l'administration ne le créait pas »⁴⁹. La fabrication du terrain à bâtir par les promoteurs implique dans ce cas une connexion permanente avec l'appareil d'État et les financements publics.

2.3. *Les réserves foncières*

La constitution d'un stock de terrains peut être une solution au problème de l'approvisionnement foncier en même temps qu'à celui de l'appropriation de surprofits : on pourra parler de réserve foncière lorsqu'un terrain est mis en portefeuille par un promoteur pour une durée supérieure à deux ans, délai maximal entre l'achat d'un terrain immédiatement opérationnel et le début du chantier.

Les promoteurs font-ils des réserves foncières ? Si c'est le cas, quels promoteurs et quelles réserves ? Nous ne pouvons fournir de réponse à cette question de fait, l'information étant particulièrement délicate à recueillir sur ce point auprès des intéressés⁵⁰. Lorsqu'une indication nous a été donnée sur la quantité de terrains détenus, exprimée en termes de logements, celle-ci faisait apparaître un stock foncier correspondant à deux ou trois ans de mises en chantier, en prenant pour base le niveau d'activité en 1966-1967. Par conséquent, il ne peut s'agir que de terrains directement opérationnels.

La plupart des promoteurs semblent s'accorder pour considérer les

49. Cf. de nombreux extraits d'entretiens déjà cités.

50. Comme en témoigne par exemple, cette séquence d'entretien (Promoteur 35):

Q. « Votre stock foncier représente donc un certain nombre de logements ?

R. Si on veut.

Q. Vous pouvez sans doute dire: je pourrais en construire environ tant ?

R. Oui, enfin si vous voulez. Si on veut, oui.

Q. Les densités étant supposées données, cela fait...

R. C'est surtout ce qu'il y a de moins constant. »

réserves foncières comme *souhaitables* : bien entendu, il ne s'agit pas de « spéculer » sur les terrains, mais de s'assurer une garantie de chiffre d'affaires pour l'avenir. Le stock foncier constituerait une réponse rationnelle à la nature particulière de la matière première-terrain : il n'y a pas de marché foncier comme il peut y avoir un marché des biens industriels de consommation intermédiaire. Pour parer aux aléas de ce pseudo-marché, les promoteurs souhaiteraient donc pouvoir prendre des précautions. Mais tous affirment en même temps que la constitution de réserves au-delà de deux ou trois ans est *impossible*. L'ensemble des promoteurs prestataires de service, ne contrôlant pas leurs financements ni le niveau futur de leur activité, se heurtent à une impossibilité radicale d'acheter des terrains qui ne fassent pas rapidement l'objet d'une opération : le rythme de leurs acquisitions suit donc directement les fluctuations conjoncturelles de l'investissement des capitaux flottants ⁵¹. Les financiers promoteurs eux-mêmes hésitent devant les immobilisations prolongées : ils affirment aussi ajuster au plus près leurs acquisitions foncières au rythme des ventes de façon à minimiser le capital immobilisé sous la forme terrains et logements ⁵².

51. « Pour des raisons que j'ignore, parce que c'est au niveau des décisions de nos financiers, eux veulent des affaires au « coup par coup »... Nous avons donc tendance à n'acheter qu'en conjoncture favorable et, par conséquent, à n'acheter de terrains que quand ils sont rares. C'est idiot. Mais c'est comme ça. » (Entretien. Promoteur 18.)

« Nous ne sommes pas un promoteur financier, nous n'avons pas de politique à moyen terme ou à long terme. Si j'ai un terrain à long terme, je vais le proposer à mes financiers comme les autres, et si on me le prend, tant mieux, si on ne me le prend pas, tant pis. » (Entretien. Promoteur 17.)

« Personnellement, j'aurais souhaité qu'on puisse acheter très à l'avance parce que comme cela on peut faire des profits très importants. Mais pour notre société, il n'en est pas question. Nous sommes une société prestataire de services et nous n'avons pas, pour ainsi dire, de capitaux propres. Or nos financiers, ce qui les intéresse ce sont des placements à relativement court terme, à 3, 4 ou 5 ans. Ce sont des banquiers, des assureurs qui veulent rémunérer normalement leurs capitaux mais qui ont horreur de l'immobilisation. » (Entretien. Promoteur 09.)

« Lorsque vous achetez un terrain, l'investissement que vous faites est très lourd, vous ne pouvez pas vous permettre de l'immobiliser. Notre politique consiste plutôt à acheter périodiquement des terrains et à mettre en chantier les opérations au fur et à mesure. Je ne crois pas que ce soit possible pour nous d'investir à longue échéance en vue d'une opération qui débiterait dans 3 ou 4 ans. Ça, ce n'est pas possible. » (Entretien. Promoteur 22.)

52. « Dans le passé, on achetait un terrain et en deux ans on avait terminé l'opération, vendu le produit fini. Donc on faisait nos calculs pour renouveler ce stock de matières premières en deux ans et réaliser un nouveau produit fini. Étant donné que maintenant nous savons que la matière première va nous rester trois ou quatre ans et que le stock risque de s'éterniser deux ans devant, nous ralentissons en conséquence nos achats de terrains. Tous les jours, on m'en propose des terrains. Aujourd'hui, je n'achète pas. » (Entretien. Promoteur 23.)

Il n'en demeure pas moins que des réserves sont constituées : apparemment il s'agit toujours de « réserves forcées », résultat de circonstances qui imposent aux promoteurs la mise en portefeuille de terrains qu'ils envisageaient tout d'abord de construire rapidement.

Le fléchissement de la demande est l'une de ces circonstances : le terrain a été acheté compte tenu d'anticipations sur le prix de vente et le délai de commercialisation. S'il apparaît au promoteur que ces prévisions ne peuvent plus se réaliser, il lui reste la possibilité d'attendre une amélioration des conditions de marché⁵³. Construire tout de suite, c'est prendre le risque d'immobiliser un volume plus important encore de capital, et de voir le taux de profit décroître ; attendre, c'est, selon le mode de financement de l'acquisition foncière, soit payer les charges financières sur le crédit terrain plus longtemps, soit admettre l'immobilisation prolongée du capital de promotion sous la forme terrain ; une troisième solution consiste à revendre : elle n'est adoptée que par les prestataires de services les plus rigoureusement dépendants de leurs financiers. Le choix entre ces solutions dépend à la fois des termes spécifiques du problème pour un terrain donné et du type de promoteur. Les prestataires de services auront tendance à revendre si leurs financiers veulent se dégager rapidement, ou à attendre, s'ils anticipent la reprise du marché. Les promoteurs à niveau d'activité programmé, par contre, pourront attendre s'ils ont d'autres terrains mieux adaptés aux nouvelles conditions de la demande ; une plus grande solidité financière leur per-

« Acheter des terrains et les mettre au frigidaire pendant cinq ans en attendant qu'ils montent, c'est tout à fait contraire à la vue normale d'une maison de banque. Les banques ont la crainte du gel : elles veulent avoir des fonds liquides ou des fonds qui tournent, parce qu'elles travaillent avec l'argent des autres. » (Entretien. Promoteur 18.)

53. « On a bien été obligé de faire des réserves foncières depuis cinq ans, car si nous avions mis en chantier tout ce que nous avions prévu de mettre en chantier, on aurait fait faillite, car on n'aurait jamais pu le vendre. C'était des terrains que nous avions prévu de construire immédiatement. *A priori*, on ne possède pratiquement pas de réserves foncières. Pour tourner le plus vite possible, il ne faut pas en avoir. Notre problème, c'est de fabriquer. » (Entretien. Promoteur 08.)

« Nous avons des réserves foncières conjoncturelles, parce que nous avons acheté des terrains comptant réaliser à un moment donné des opérations que nous n'avons pas pu réaliser. Mais en dehors de ça, nous ne faisons pas de réserves foncières. » (Entretien. Promoteur 15.)

« Si nous avons parfois en portefeuille des terrains non utilisés, ce n'est pas du tout que nous voulons garder le terrain, mais c'est parce que tout à coup le marché se dégrade, et nous ne voulons plus faire l'affaire. Nous sommes alors contraints de garder le terrain. Il y a des cas où nous avons préféré revendre le terrain au même prix, en y perdant les frais financiers plutôt que s'embarquer dans une aventure où on aurait pu perdre davantage. Nous n'avons pas l'esprit joueur. » (Entretien. Promoteur 18.)

mettra néanmoins d'anticiper plus largement sur la reprise et d'entreprendre l'opération de façon à bénéficier d'une situation favorable lors du retournement prévisible. La nature du terrain sera ici déterminante : s'il s'agit d'une parcelle urbaine dont le prix représente une part élevée du coût total et dont la localisation est suffisamment bonne pour bénéficier du reclassement géographique de la demande au cours de la crise, il sera préférable de construire ; si l'immobilisation foncière reste faible par rapport au coût total, il peut être de meilleure politique de mettre le terrain en réserve. Le stock conjoncturel sera donc probablement localisé surtout dans la périphérie de l'agglomération.

Il en est de même d'une autre catégorie de réserves « forcées », constituées dans l'attente du permis de construire⁵⁴. Habituellement, les promoteurs achètent sous condition suspensive d'obtention de l'accord préalable pour la construction d'un nombre donné de logements sur le terrain : on peut penser que lorsqu'ils ne prennent pas cette précaution si répandue, c'est qu'ils ont de bonnes raisons d'acheter avant la décision administrative officielle. Si celle-ci se fait attendre, les frais financiers viendront amputer le surprofit de dérogation, mais on peut penser que les taux de croissance des uns et de l'autre sont tels que le pari vaut la peine d'être tenu. Le délai peut néanmoins présenter un inconvénient supplémentaire : ralentir le flux d'investissement de capital de promotion, ou la réalisation du chiffre d'affaires de travaux dans la mesure où le promoteur ne dispose pas, par ailleurs, d'une quantité suffisante de terrains opérationnels. Une politique de mise en portefeuille de terrains dont la constructibilité est incertaine, n'a de sens que pour un promoteur qui doit prévoir à l'avance son niveau d'activité : elle implique donc une surface financière considérable qui permette *à la fois* la constitution de réserves et l'approvisionnement continu en terrains opérationnels. Très peu

54. « J'ai acheté des terrains pour construire qui, par la force des choses, se sont transformés en réserves foncières parce que je n'ai pas obtenu les permis dessus quand je l'ai voulu. Mais je n'ai certainement pas acheté ces terrains pour cela, mais pour y construire d'ici un à trois ans. Pour moi, ça a toujours été le souci de constituer une assurance de chiffre d'affaires. J'avais des terrains parce que je voulais construire. Il se trouve que je n'ai pas pu construire dessus. Entre temps, c'est monté et puis j'ai pu construire dessus. Mais ce n'est pas mon métier. » (Entretien. Promoteur 35.)

« Il y a quelques années, en période d'euphorie, c'était la période qui a précédé très exactement la crise, nous avons acheté un terrain, sans aucune condition, en Région parisienne, de 750 ha, en faisant l'impasse sur la constructibilité. C'était un terrain très bien placé, épatant, nous nous sommes dit : « Là-dessus, nous allons faire 12 000 logements », puis quand nous sommes allés au District, on nous a dit : « Là-dessus ? Rien du tout ! » Nous avons fait l'impasse il y a 4 ans, et nous n'avons pas donné un coup de pioche. J'aime autant vous dire que nous ne sommes pas près de recommencer. » (Entretien. Promoteur 15.)

nombreux sont les promoteurs qui peuvent mener de front ces deux politiques.

Une des stratégies les plus efficaces consiste à acheter de très grands terrains qui assurent une activité continue au promoteur pour plusieurs années, jusqu'à six ou sept ans de travaux. Le même terrain se trouve alors simultanément transformé en produit final pour les tranches en cours de construction, déjà revendu pour les tranches commercialisées, et fonctionner comme réserve foncière pour le reste, qui bénéficie ainsi d'un surprofit d'urbanisation⁵⁵. Cette politique peut très bien se doubler d'acquisitions à plus long terme encore qui pourront ne « déboucher » qu'au moment où la grande opération en cours touche à sa fin. La solution optimale du problème foncier des grands promoteurs réside peut-être dans la combinaison du surprofit d'anticipation sur la constructibilité d'une zone et du surprofit d'innovation commerciale, c'est-à-dire a pour condition la combinaison d'une réglementation assouplie et d'une maîtrise par le capital privé de la réalisation et du financement public de certains équipements urbains.

2.4. Les zones aménagées sur décision publique

On pourrait penser que la fourniture de terrains constructibles par les Sociétés d'équipement dans les zones aménagées sous le contrôle des pouvoirs publics représente pour les grands promoteurs un moyen privilégié d'approvisionnement foncier continu. Dans les Zones à urbaniser en priorité (ZUP) et les Zones de rénovation urbaine (ZRU), la puissance publique résoud pour les promoteurs le problème de la libération des sols : l'arme de l'expropriation peut y être utilisée pour vaincre la résistance des propriétaires. L'organisme à qui l'aménagement

55. « Nous avons besoin, en gros, pour notre activité de 20 ha de terrains par an, alors en conséquence, nous nous efforçons de nous approvisionner en terrains à ce rythme, à la cadence d'environ 20 ha par an. C'est irrégulier, parce que quand j'achète 100 ha, ça compte pour 5 ans, et quand je n'en achète que 10, pour 6 mois. J'ai un portefeuille pour 3 ans de travail de mes hommes. Je suis bien obligé avec toutes ces autorisations. Ça va. Je n'ai pas du tout à me plaindre. » (Entretien. Promoteur 10.)

« Nous n'avons pas 80 dossiers de terrains, de poussière de terrains. Ça ne nous intéresse pas. Ce qui nous intéresse, c'est la grosse affaire qui dure plusieurs années. Je suis acheteur de peu de terrains, mais de gros... Les gros programmes se font par tranches et on fait des tranches suffisamment souples pour pouvoir les entamer à peu près suivant les ventes. Au départ, on lance une affaire, on espère vendre sur plans, on regarde les réservations et on ouvre des tranches au fur et à mesure de ce qui se passe. La construction suit le rythme effectif des ventes. » (Entretien. Promoteur 35.)

de la zone a été confié (Société d'équipement, éventuellement d'économie mixte, ou organisme d'HLM) reçoit les terrains libérés, réalise les équipements d'infrastructure et de superstructure nécessaires et cède les terrains rendus constructibles aux promoteurs. Ceux-ci ne subissent donc pas directement les délais et aléas de la libération des sols, ce qui est susceptible de faciliter leur programmation foncière.

Et pourtant on sait que les ZUP n'ont guère attiré les promoteurs privés. Les données de notre échantillon ne font que confirmer ce fait en ce qui concerne les grands promoteurs privés professionnels en Région parisienne ⁵⁶. Une fraction infime, moins de 1 %, des mises en chantier vient se localiser dans les zones aménagées sous le contrôle des pouvoirs publics, trois promoteurs seulement ayant utilisé au cours de la période étudiée, cette forme d'approvisionnement foncier : une filiale bancaire coordinatrice, 5 % de ses mises en chantiers ; un outsider coordinateur, 1 % ; une agence promoteur, 11 %. La seule ZUP concernée est l'une des premières, bien localisée et considérée habituellement comme une réussite : Massy-Antony. Il faut ajouter deux zones de rénovation publique dans des communes de banlieue (Montagny et Chaville), chacune située dans la zone d'implantation habituelle des deux promoteurs qui y sont intervenus.

Nous ne ferons qu'énumérer les critiques maintenant bien connues que les promoteurs privés ont formulé à l'encontre des ZUP : rigidité du plan de masse et subordination des constructeurs à l'architecte de la ZUP ; retards dans la réalisation des équipements et environnement restant longtemps dégradé par les chantiers ; image de la zone marquée par les logements populaires qui constituent l'immense majorité des programmes ; et enfin charge foncière élevée imposée aux promoteurs privés ⁵⁷. Ce dernier obstacle est sans doute décisif : les plans de masse ont pu être rendus plus souples, des améliorations notables ont pu être réalisées en matière de programmation des équipements sans que pour autant l'attitude des promoteurs privés soit modifiée.

Si l'abstention des types dont l'activité ne nécessite pas de programmation est aisément compréhensible, celle des financiers-promoteurs ou des entrepreneurs-promoteurs l'est moins. Elle n'est explicable que par l'impossibilité de s'approprier les surprofits fonciers d'innovation commerciale et d'urbanisation dans des zones où la charge foncière est définie par l'organisme aménageur en fonction de la nature des logements qui seront construits. Tant qu'une stratégie d'innovation est

56. Cf. tableau 47.

57. Les charges foncières sont en effet modulées selon la nature du constructeur, l'équilibre financier de l'opération d'aménagement reposant sur une proportion déterminée de logements réalisés par les promoteurs privés.

Tableau 47. Les promoteurs professionnels et les zones aménagées avec l'aide des pouvoirs publics ⁵⁸

Promoteur (n°)	ZUP	ZRU	Autres zones
01	2,33	2,73	94,94
02	—	—	100
04	—	—	100
05	—	—	100
06	—	1,22	98,78
08	—	—	100
09	—	—	100
10	—	—	100
11	—	—	100
12	—	—	100
13	—	—	100
14	—	—	100
15	—	—	100
16	—	—	100
17	—	—	100
18	—	—	100
19	—	—	100
20	—	—	100
22	—	—	100
23	—	—	100
24	—	—	100
25	—	—	100
26	—	—	100
27	—	—	100
28	—	—	100
29	—	—	100
30	—	—	100
31	10,69	—	89,04
32	—	—	100
33	—	—	100
35	—	—	100
36	—	—	100
38	—	—	100
Ensemble	0,63	0,28	99,09

58. Pourcentage du nombre total de logements mis en chantier en Région parisienne de 1957 à 1967, dans les Zones à urbaniser en priorité, dans les Zones de rénovation urbaine, et dans les zones « privées ».

possible hors des ZUP, celles-ci n'offrent que des inconvénients et ne pourront être utilisées que de façon très occasionnelle. Par contre, lorsqu'un grand promoteur parisien cherche à s'implanter en province, les zones aménagées peuvent lui fournir le moyen de s'imposer dans une agglomération où les canaux de circulation des offres foncières lui sont encore fermées.

L'orientation nouvelle prise par les Zones d'aménagement concerté depuis 1968 offre sans doute de plus larges possibilités. Les ZAC privées, aujourd'hui définies par la réglementation⁵⁹, sont des zones où ni le plan d'occupation des sols ni la taxe locale d'équipement ne sont appliquées et où par conséquent, les densités et les participations aux dépenses d'équipements publics font l'objet d'une négociation, puis d'une convention, entre l'aménageur-promoteur et la collectivité locale. Tant que les plans d'occupation des sols n'existeront pas effectivement, les ZAC ne feront que donner un cadre juridique nouveau aux pratiques antérieures ; elles permettent ainsi de les légitimer et ouvrent une voie très précieuse aux promoteurs. Ceux-ci peuvent avec plus de sécurité, développer une stratégie d'appropriation des surprofits fonciers sur des terrains réputés faiblement constructibles qui deviendront urbanisables après leur acquisition à la fois grâce à l'autorisation d'y construire à une densité élevée et grâce aux équipements publics programmés en accord avec les constructeurs. Les plus grands d'entre eux voient dans ces premières expériences, le prototype de ce que pourra être leur intervention dans les villes nouvelles⁶⁰.

3. CONCLUSION

La double exigence que doit satisfaire tout instrument de la politique foncière des promoteurs est donc celle-ci : d'une part, garantir un approvisionnement foncier quantitativement adapté au flux de capital de promotion géré ; d'autre part, assurer à ce capital un taux de profit maximal par l'appropriation de surprofits fonciers.

Lorsque le flux de capitaux est intermittent, la seconde exigence peut

59. Décret n° 68-1107 du 3 décembre 1968.

60. « Du point de vue foncier, ça ne se résoud pas. On cherche. J'ai des espoirs sur les villes nouvelles et tous ces trucs là, parce que je pourrai y intervenir en 1972. Sinon, ça ne se résoud pas du tout, à moins d'avoir les moyens financiers que nous n'avons pas, pour constituer des réserves foncières... La matière première est aléatoire : étant donné que l'on n'a pas les moyens financiers pour se constituer des stocks fonciers qui nous permettent de planifier, la seule façon que nous ayons d'en constituer c'est finalement les opérations dans les villes nouvelles. » (Entretien. Promoteur 11.)

aisément l'emporter : c'est l'occasion foncière favorable qui permettra de susciter l'investissement auprès d'un capitaliste indépendant du promoteur. Par contre, lorsque l'activité de ce dernier doit être continue, une contradiction peut apparaître entre les deux objectifs. Nous proposons d'interpréter la politique foncière, et notamment les choix de localisation, des grands promoteurs comme un effort pour résoudre cette contradiction, sans cesse aggravée par le processus de hausse des prix fonciers que leur intervention entretient.

De ce point de vue, un certain nombre de comportements apparemment fort disparates peuvent être considérés comme fonctionnellement équivalents :

- la recherche d'options sur les terrains,
- la constitution de réserves foncières,
- la réalisation de très grandes opérations à la périphérie des agglomérations,
- la politique d'utilisation des villes nouvelles, ou des ZAC,
- la diversification de l'activité : du logement aux opérations de tourisme et de celles-ci aux opérations de bureaux, ou aux centres commerciaux.

Notre étude s'étant dès l'origine limitée à l'activité des promoteurs dans le domaine du logement, il nous est difficile d'aller au-delà des hypothèses. Tout se passe comme si la nécessité d'assurer la continuité de l'activité du promoteur et d'employer le capital dont il est le canal produisait des réorientations successives vers de nouveaux secteurs, où, comme par miracle, une demande solvable abondante semble toujours n'attendre que l'apparition d'une offre pour s'exprimer. Ces productions immobilières se trouvent toutes, bien que chacune selon des règles particulières, admettre théoriquement des prix fonciers très supérieurs à ceux qui prévalent avant l'utilisation nouvelle du sol dont les promoteurs ont l'initiative. La lutte des promoteurs pour l'appropriation des surprofits fonciers devient, si l'on admet cette analyse, un moteur essentiel de l'orientation de l'investissement immobilier vers telle ou telle production, et par conséquent de l'évolution des formes du développement urbain.

II. POLITIQUE IMMOBILIÈRE ET POLITIQUE FONCIÈRE : LES LOCALISATIONS

Le choix de la localisation de ses opérations est sans doute le plus important qu'ait à faire le promoteur ; c'est en même temps celui qui paraît le plus aléatoire.

Le plus important, car la marchandise à vendre n'est pas seulement les quatre murs du logement : c'est aussi, et dans certains cas d'abord, une situation dans l'espace urbain. Cette évidence suffirait à rendre compte du manque d'homogénéité du produit et du caractère « imparfait » de la concurrence sur le « marché immobilier ». Les choix de localisation sont tellement décisifs qu'ils permettent à certains promoteurs de développer leur activité dans des sous-marchés immobiliers qui, globalement, apparaissent en pleine crise⁶¹. L'examen des conditions locales de l'offre et de la demande constitue donc, comme on l'a déjà noté, la seule étude de marché qui ait une incidence directe sur les décisions⁶².

C'est pourquoi les choix de localisation sont les plus pragmatiques que puissent faire les promoteurs. A l'incertitude des orientations futures de la demande s'ajoute l'aléa de l'approvisionnement foncier. Tous les promoteurs s'accordent pour reconnaître la prépondérance des « occasions » sur une politique raisonnée en matière de localisations, et le « flair », le « sens » professionnel prennent ici tous leurs droits.

L'analyse rencontre, à sa manière, la même complexité que la pratique des promoteurs. Les comportements de localisation se déterminent dans les relations conflictuelles entre deux catégories d'agents : les promoteurs, dont le système induit à chaque moment une configuration particulière de politiques immobilières et foncières concurrentes ; les propriétaires fonciers dont le comportement procède d'une logique différente, et dont les intérêts sont globalement antagonistes de ceux des promoteurs. De cette confrontation réglée socialement, et notamment par l'État, découlent les « choix » de localisation. Une explication exhaustive de ceux-ci impliquerait donc une connaissance suffisante des lois de comportement des deux catégories d'agents, connaissance qui nous fait aujourd'hui défaut. Nous devons donc nous contenter d'hypothèses explicatives assez générales et renoncer à rendre compte du détail des données rassemblées⁶³.

L'analyse du problème des localisations en termes de choix raisonné entre des emplacements possibles en fonction de critères hiérarchisés,

61. Cf. chapitre 4, section II.

62. « Je vous dirai assez paradoxalement que la demande globale ne nous intéresse pas tellement, car si nos terrains sont judicieusement achetés, nos opérations correctement montées, nos cellules très bien étudiées, il y aura toujours pour nous, pour notre faible production comparée à l'échelle nationale, il y aura toujours des acheteurs pour nos deux ou trois mille logements annuels. » (Entretien. Promoteur 04.)

63. Notamment sous leur forme la plus empirique et « surdéterminée » : la carte des opérations immobilières réalisées par chaque promoteur de l'échantillon. Cf. annexe IV.

nous semble être une impasse. Jusqu'à un certain point, elle peut apparaître « réaliste » : les promoteurs, interrogés sur ce point, indiquent une liste de critères, assez semblable de l'un à l'autre. Énumérons-les dans l'ordre le plus souvent adopté :

- la desserte en moyens de *transports en commun* est très largement citée comme l'élément déterminant ;
- la proximité des *équipements* de superstructure : essentiellement commerces et établissements scolaires (enseignement primaire et secondaire) ;
- le *site* (proximité d'espaces verts, orientation, vue, environnement immédiat) et l'*image sociale* de la zone.

Que l'on examine les choix effectifs de localisation ou que l'on écoute les promoteurs, il apparaît clairement que ces critères sont inégalement utilisés et différemment hiérarchisés⁶⁴. C'est que les opportunités foncières qui se présentent ou que l'on suscite ne satisfont qu'exceptionnellement tous les critères en même temps : il faut toujours arbitrer entre des avantages et des inconvénients multidimensionnels⁶⁵.

L'effort d'explication des localisations passe donc par une analyse des *principes de ces arbitrages* qui ne sont pas dans tous les cas consciemment formulés par les agents, mais toujours présents dans leur pratique. De toute évidence, ces principes ne peuvent être simultanément les mêmes pour tous les promoteurs : on peut donc les analyser comme des produits du système de la promotion immobilière dans son ensemble.

En premier lieu, les localisations choisies doivent être *cohérentes avec la politique immobilière du promoteur*, c'est-à-dire avec l'ensemble des objectifs spécifiques que sa position dans le système lui assigne. Ainsi, la spécialisation dans un secteur donné de la construction ouvre un champ limité de localisations : ce champ est déterminé par la concur-

64. Par exemple :

« Moi, je me moque complètement du site, parce que je recrée complètement l'environnement à l'intérieur de la ville que je fais. Je pars à zéro, cela m'est complètement égal. » (Entretien. Promoteur 10.)

« Je ne considère pas le critère transport comme tellement important. Naturellement la desserte routière compte énormément, mais finalement si vous restez dans un périmètre de 20, 25 ou 30 km de Paris, dans de bons axes de développement, par la force des choses, le réseau routier, le réseau de métro s'amélioreront toujours. On sera toujours obligés d'aller un petit peu plus loin du centre de la ville pour des opérations de maisons individuelles, mais cette distance sera compensée par l'amélioration constante du réseau routier. » (Entretien. Promoteur 24.)

65. « Il y a un certain nombre de critères. Tout le monde les connaît. Mais les critères ne suffisent pas, parce que si vous les additionnez, vous ne trouverez jamais ce que vous voulez, vous serez toujours forcé de faire l'impasse sur un ou plusieurs d'entre eux. » (Entretien. Promoteur 15.)

rence des promoteurs construisant des opérations de niveaux de prix hiérarchisés. Si l'on admet que les opérations les plus chères sont localisées de façon autonome par les promoteurs qui les réalisent ⁶⁶, l'ensemble des localisations forme un système d'exclusions en cascade qui opère par l'évolution des prix fonciers. Dans cette perspective, les « décisions » de localisation se trouvent largement structurées par l'état du système des promoteurs et les orientations des capitaux parmi les sous-marchés immobiliers.

Les autres traits des politiques immobilières propres à chaque type contribuent à limiter le champ des possibles : ainsi, la taille des opérations qu'il est capable d'entreprendre, ou la taille optimale qu'il doit viser.

D'autre part, la localisation choisie doit *assurer le taux de profit maximal*. Les stratégies de maximisation varient selon les types de promoteurs, mais l'objectif leur est évidemment commun. C'est dire que le contenu réel des choix de localisation est constitué par l'état prévisionnel des variables qui déterminent le taux de profit. De ce point de vue, tout choix correspond à une politique de risque commercial et à une politique de récupération du surprofit foncier.

Selon la conjoncture qui prévaut sur chacun des sous-marchés immobiliers, la localisation d'une opération d'un niveau de prix donné induit une vitesse de commercialisation. Dans un sous-marché tendu, cette variable essentielle du taux de profit peut n'être que faiblement affectée par une localisation défavorable du point de vue de l'un ou de plusieurs des critères énumérés plus haut. Le risque commercial reste très limité. Lorsque le sous-marché se détend, la recherche de la sécurité conduit habituellement à une plus grande exigence. Chaque configuration particulière des conjonctures sur les sous-marchés entraîne un reclassement déterminé des localisations, l'élément moteur de ce processus étant sans doute l'évolution du sous-marché du logement de bon confort et de luxe.

Mais la politique de minimisation du risque peut dans certains cas, entrer en conflit avec la recherche de l'appropriation de surprofits fonciers. Lorsque le sous-marché est tendu, la contradiction n'apparaît pas : le surprofit de conjoncture est réalisable, quoiqu'à des degrés divers, dans toutes les localisations. Mais lorsqu'apparaît une crise de surproduction, la recherche de la sécurité paraît difficilement compatible avec des choix de localisation permettant de s'approprier des surprofits d'innovation.

A chaque instant, s'opère donc une double partition de l'espace, propre à chaque sous-marché immobilier :

66. Dans la mesure où ils ne se heurtent pas aux anticipations à la hausse des propriétaires fonciers.

- L'une en fonction du risque encouru, c'est-à-dire des vitesses de commercialisation attachées à chaque localisation pour un niveau de prix donné. Sur un sous-marché particulier le seuil de risque évolue avec la tension offre-demande et les seuils se hiérarchisent comme les sous-marchés.
- L'autre en fonction des possibilités d'appropriation des surprofits d'innovation, c'est-à-dire du rapport entre prix de demande théorique des sols et prix d'offre déterminée par l'utilisation actuelle des terrains dans la zone.

La superposition des découpages de l'espace urbain propres à chaque secteur de la construction (choisi comme indicateur grossier, mais facilement utilisable, des sous-marchés immobiliers) produit une classification de zones inégalement préférentielles et inégalement ouvertes aux différents types de promoteurs selon la politique immobilière adoptée par chacun d'eux.

Ce cadre d'analyse conduit à étudier les choix de localisation en fonction de la conjoncture, le type de promoteur étant toujours utilisé comme variable intermédiaire.

1. LES ALTERNATIVES

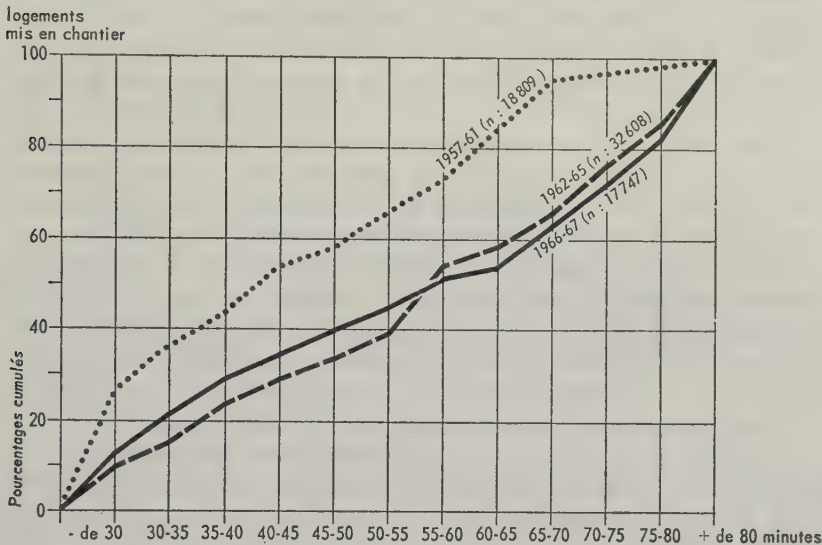
Formellement, les alternatives de localisation peuvent être énumérées : Région parisienne ou province, et parmi les provinces, de nombreuses agglomérations fort différentes ; Paris ou banlieue, et quelles zones dans Paris, et quelles banlieues ? Les remarques précédentes visaient à donner un contenu à ces possibilités formelles : la signification d'une localisation déterminée pour un promoteur donné dépend de l'état du système dans son ensemble. Le contenu réel de chacun des choix de localisation formellement identiques ou comparables est donc en constante évolution. Dans ce paragraphe nous nous efforcerons de préciser ces évolutions à l'aide de données sur l'ensemble des promoteurs privés professionnels de l'échantillon, considéré, faute de mieux, comme coextensif au système de la promotion immobilière.

1.1. *Paris ou banlieue ?*

a) Analyse de l'évolution d'ensemble des localisations en Région parisienne (1957-1967)

Une première indication sur le mouvement des localisations en Région parisienne est fournie par l'étude de la distribution des logements construits en fonctions du temps d'accès au centre de Paris par transports

Tableau 48. Promoteurs privés professionnels : distribution des logements mis en chantier selon le temps d'accès au centre par transports en commun⁶⁷



en commun⁶⁸. L'expansion de la construction immobilière vers des zones de plus en plus périphériques apparaît contemporaine du « boom » de 1962-1965 : au cours de la période précédente, caractérisée par un marasme de l'ensemble des secteurs de la construction, la médiane de la distribution des logements se situe dans la classe 40-45 minutes et on trouve moins de 5 % des logements au-delà de 70 minutes. Au cours de la période de croissance rapide des investissements immobiliers, la médiane se situe dans la classe 55-60 minutes et presque 25 % des logements sont construits au-delà de 70 minutes. La part des logements construits dans Paris tombe de 43 à 23 %, et dans la couronne urbaine de 35 à 26 %, tandis que la part de la zone suburbaine passe de 14 à 41 %⁶⁹. Globalement, le « boom » immobilier atteint la plupart des secteurs de l'agglomération, mais plus particulièrement sa périphérie faiblement urbanisée.

La crise s'accompagne de changements sensibles dans les localisations, qu'indique la forme de la courbe correspondant à cette période. Il

67. La distribution est présentée sous la forme de pourcentages cumulés de l'ensemble des logements mis en chantier par les promoteurs de l'échantillon au cours de chaque période conjoncturelle.

68. Cf. tableau 48 et annexe III.7.

69. Nombres arrondis. Cf. annexe III.8.

apparaît une double tendance, un accroissement relatif des localisations proches du centre et des localisations très éloignées : la médiane reste identique à celle de la période précédente, mais la distribution se disperse. Le « retour sur Paris » est sensible (la part des logements qui y sont construits remonte à 33 %) mais aussi le développement des opérations dans la zone d'attraction (la part des logements stabilisée au cours des périodes antérieures était de 3 % et 4 %) passe à 12 %. Les localisations intermédiaires décroissent donc relativement ; contrairement au mouvement précédent au cours duquel elles étaient passées de 49 à 78 %, elles retombent à 50 %, fléchissement particulièrement sensible dans la zone suburbaine, qui tombe à 28 %.

Ces changements apparemment paradoxaux ne sont explicables que par une analyse des mouvements des localisations propres à chaque sous-marché immobilier. Nous proposerons une interprétation qui repose sur l'hypothèse de la hiérarchisation des secteurs de la construction et du double objectif des politiques de localisation : minimisation du risque commercial, maximisation des surprofits fonciers.

La variable « mode de desserte de l'opération », critère essentiel cité par les promoteurs, fait apparaître clairement certaines évolutions ⁷⁰.

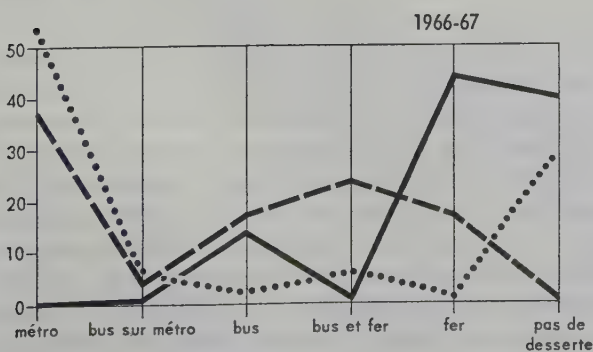
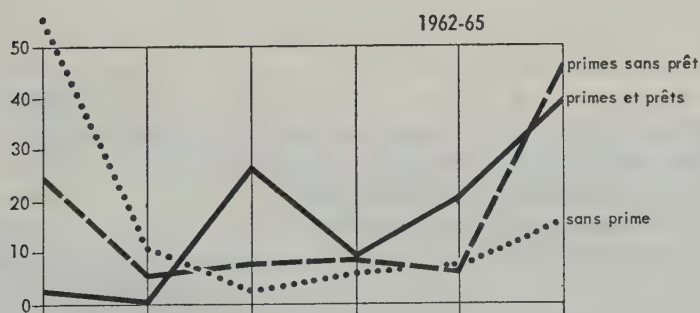
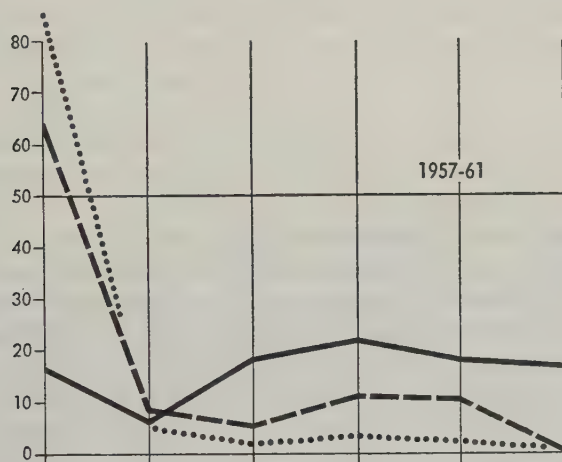
Le secteur « sans prime », dans la mesure où lui correspondent des prix de demande théorique du sol les plus élevés, peut être considéré comme l'élément moteur du système : choisissant ses localisations sous la seule contrainte du marché et de l'évolution des prix fonciers que lui-même suscite ⁷¹, son comportement apparaîtra comme un élément indépendant des secteurs de prix inférieurs.

Les opérations non primées se localisent massivement à l'origine dans la zone métro (86 %), la zone de rabattement autobus sur métro venant très loin derrière (5 %), tandis que les 9 % restant se répartissent sur l'ensemble des autres zones. Cette distribution « traditionnelle » se trouve profondément affectée par le « boom » immobilier : le brusque accroissement de l'investissement immobilier dans ce secteur induit, une forte hausse des prix fonciers dans les zones à desserte privilégiée. Les surprofits fonciers de conjoncture appropriés au cours de cette période par les promoteurs sont importants, mais, le rythme des acquisitions croissant, ils se trouvent progressivement récupérés par les propriétaires du sol. La tendance à l'innovation commerciale en découle rendue possible par une pression soutenue de la demande dans ce secteur. La part de la zone métro tombe à 56 %, les autres opérations se distribuant dans des zones moins bien desservies et en particulier la périphérie

70. Cf. tableau 49 et annexe III.9. Les nombres donnés dans le texte sont arrondis.

71. Ou d'autres usages du sol par le capital conduisant à un prix de demande théorique plus élevé encore (les bureaux, par exemple).

Tableau 49. Promoteurs privés professionnels : distribution des logements mis en chantier selon le mode de desserte de l'opération, par secteur de la construction



immédiate de Paris (zone de rabattement autobus sur métro : 11 %) et des zones non desservies par les transports en commun (17 %). Ce dernier type de localisation des opérations de bon confort est un fait nouveau de grande portée pour les formes de l'urbanisation : il s'agit de grandes opérations situées dans des zones desservies par autoroute et jusque-là utilisées par des promoteurs de logements aidés par l'État. Au cours du « boom », un certain nombre de grands promoteurs sont conduits à jouer la carte de la voiture individuelle en construisant dans des sites de qualité, correctement desservis par le réseau routier. Ils peuvent ainsi obtenir des taux de profit très élevés en s'appropriant des surprofits fonciers d'innovation commerciale.

La crise ne fait qu'accentuer la tendance. Le niveau des mises en chantier fléchit globalement et les opérations nouvelles tendent à se répartir dans deux types de zones : la zone métro, dont l'importance relative continue à décroître légèrement (de 56 à 53 %) et la zone non desservie par les transports en commun où se localisent 30 % des mises en chantier.

L'évolution des implantations du secteur « *primes sans prêt* » peut être interprétée comme une conséquence des mouvements du secteur « sans prime ».

Au cours de la période de marasme immobilier, la distribution des localisations de ces logements de moyen confort est assez semblable à celle des logements de catégorie supérieure, bien que sensiblement décalée vers les zones périphériques. La zone métro représente 63 % des mises en chantier ; en banlieue prédominent les zones de rabattement autobus sur métro (9 %) et desservies par le chemin de fer (11 %) ou le chemin de fer et l'autobus (11 %). Les zones mal desservies (autobus seulement) ou non desservies sont évitées.

La croissance rapide du secteur « sans prime » dans Paris au cours du « boom » tend à rejeter les logements de catégories inférieures hors de la zone métro : le secteur « *primes sans prêt* » présente alors une distribution qui préfigure celle du secteur « sans prime » dans la période suivante. La zone métro ne représente plus que 25 % des logements, alors que la zone non desservie passe brusquement à 46 %. L'urbanisation fondée sur la voiture individuelle a donc pour moteur ce secteur de la construction au cours du « boom » immobilier : c'est le développement rapide des résidences pour couches moyennes dans les zones drainées par les autoroutes ou les nationales radiales les plus importantes. Le renversement de tendance est complet avec la crise : on peut faire l'hypothèse que les qualités des sites où se sont implantés les logements primés sans prêt étaient insuffisantes — notamment du fait de la concurrence du secteur sans prime dans les mêmes zones —, et que les opérations en zone non desservie ont souffert le plus gravement du reclassement des localisations dans un contexte de surproduction.

D'où, au cours de la crise, un retour très net vers les zones de l'agglomération desservies par les transports en commun. L'effondrement simultané des deux secteurs non financés par le Crédit foncier détend suffisamment le marché des terrains parisiens pour permettre un accroissement relatif de la part de la zone métro, qui passe de 25 à 38 %. Mais, le changement d'orientation se manifeste plus clairement encore dans la part prise par la zone chemin de fer et autobus (qui croît de 9 à 23 %), et par la zone chemin de fer (qui croît de 7 à 17 %); quant à la zone desservie par l'autobus seulement, elle se trouve pour la première fois l'objet d'une implantation de logements non financés par le Crédit foncier (17 % du secteur « primes sans prêt »).

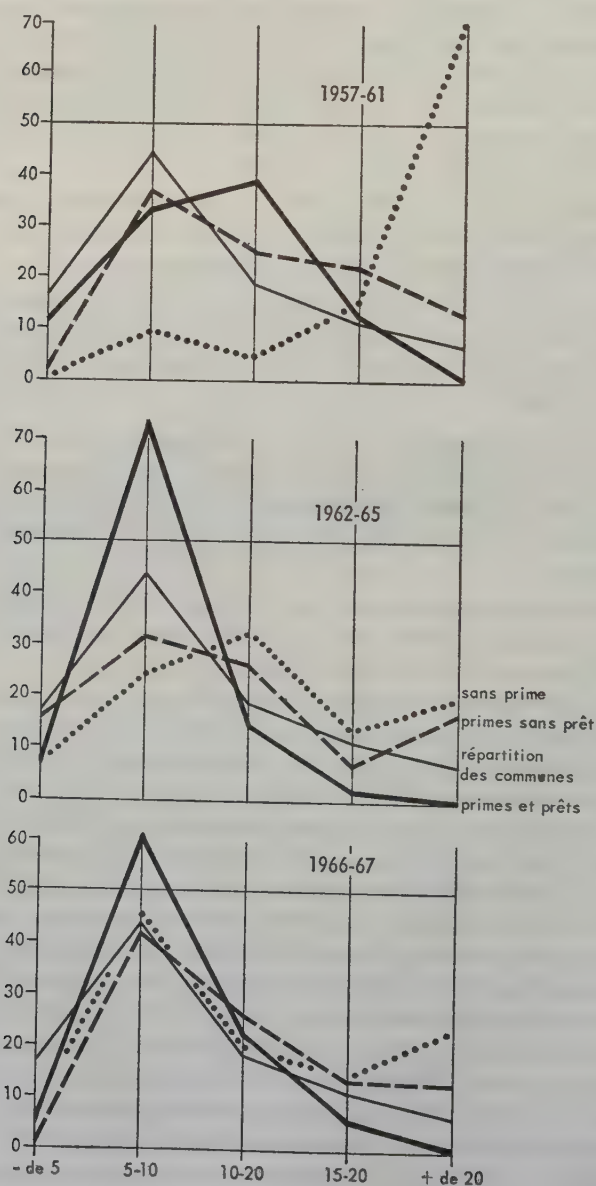
Le secteur « primes et prêts » présente une évolution qui se déduit directement des évolutions précédentes, et se caractérise par un rejet progressif vers des zones de plus en plus défavorisées.

Il est écarté de la zone métro et de la zone de rabattement autobus sur métro par le « boom » immobilier : de période en période, la part de ces deux zones dans les mises en chantier décroît de 23 % à 3 %, puis devient insignifiante.

De 1957 à 1961, plus des trois quarts des mises en chantier se répartissent donc sur l'ensemble des autres zones de façon presque uniforme, avec toutefois une légère prédominance de la zone la mieux desservie (fer et autobus) qui atteint 23 %, les autres zones représentant 17 à 19 % des logements.

La première étape du « boom » immobilier (1962-1963) se caractérise par une croissance extrêmement rapide du secteur « Crédit foncier » : l'évolution des localisations rend compte en partie du développement du secteur dans la mesure où elle permet de supposer un accroissement des taux de profit par appropriation de surprofits fonciers d'innovation. Les deux zones les moins favorisées sont le terrain de sa croissance : 27 % en zone autobus, 40 % en zone non desservie. La pression de la demande solvable est à l'époque très forte dans un secteur où les prix et les conditions de crédit sont alors relativement favorables ; dans ces conditions, il est possible d'adopter une politique d'innovation commerciale qui n'entraîne pas pour autant un risque de mévente. La diffusion relative des opérations de catégorie supérieure dans les zones desservies par le train, induisant des effets d'anticipation qui se répercutent dans le niveau des prix d'offre des terrains, a peut-être aussi contribué à la nouvelle orientation du secteur « primes et prêts ». Celui-ci se développe très rapidement dès 1962 dans les zones non desservies (60 % des mises en chantier de cette année), puis, la pression des secteurs supérieurs se faisant sentir, progresse sur la zone autobus et la zone non desservie. Cette dernière catégorie de localisations est évidemment très imprécise :

Tableau 50. Promoteurs privés professionnels : distribution des logements mis en chantier selon le prestige social du quartier ou de la commune, par secteur de la construction



on peut penser que les axes géographiques et les sites privilégiés sont occupés en priorité par les logements plus chers.

Le mouvement de repli de ceux-ci, lors de la crise, fixe ses limites au reclassement des localisations des logements financés avec l'aide du Crédit foncier : en particulier, ils se voient éliminés des zones desservies simultanément par le chemin de fer et l'autobus, où les opérations primées sans prêt viennent alors se localiser ; la tendance va dans le même sens en ce qui concerne la zone autobus. Restent donc les zones chemin de fer (45 %) et non desservie (40 %), qui sont suffisamment vastes et diversifiées pour accueillir à la fois les logements de toutes catégories.

L'analyse qui précède ne tient pas compte de l'hétérogénéité évidente de chacune des zones définies par un mode de desserte semblable. Parmi les éléments de différenciation, nous retiendrons le prestige social attaché au quartier ou à la commune où s'implante l'opération. L'indicateur choisi est la proportion de cadres supérieurs dans la population résidente en 1962, et son évolution de 1954 à 1962 ⁷².

La transformation des distributions de période en période est remarquable : à certaines distorsions près, toutes tendent à s'aligner sur la répartition des communes et quartiers eux-mêmes. L'image sociale de la localisation tendrait-elle à être négligée par les promoteurs ?

Il apparaît que les promoteurs privés professionnels répugnent à implanter leurs opérations dans les communes les plus populaires ⁷³. Celles dont le prestige social est le plus faible (moins de 5 % des cadres supérieurs en 1962) représentent 17 % des communes, mais 8 % seulement des logements de l'échantillon y ont été construits au cours des onze ans étudiés. Cette sous-représentation s'atténue pendant le « boom » immobilier, et s'accroît au cours des périodes de marasme ou de crise.

Au contraire, les communes bourgeoises les plus prestigieuses (plus de 25 % de cadres supérieurs) sont systématiquement sur-représentées : 8 % des communes, 14 % des logements. Ceci ne saurait surprendre, mais doit être nuancé. Avant le « boom » immobilier, l'essentiel des logements de bon confort et de luxe se localise dans le type de communes (70 %) et tout particulièrement dans celles où la proportion de cadres supérieurs est en constante progression (43 % dans les communes où celle-ci augmente de plus de quatre points entre 1954 et 1962). A une époque où la hausse des prix fonciers reste lente, les promoteurs de logements chers

72. Le tableau 50 ne représente que la première dimension de la variable. Pour des données plus complètes, cf. annexe III.10. Le classement des communes est indiqué à l'annexe II.

73. Cela va sans dire :

« Il vaut mieux éviter de faire une opération de grand luxe dans un secteur où il y a une municipalité communiste, où il y a constamment des grèves, des révoltes. » (Entretien. Promoteur 15.)

s'assurent à la fois la sécurité par des localisations privilégiées et des surprofits fonciers en construisant sur le front des communes dont le prestige social va croissant : l'innovation commerciale renforce alors la ségrégation traditionnelle de l'habitat. La prédominance des résidences bourgeoises dans ce type de communes ira en s'accroissant.

Mais l'essentiel du développement du secteur « sans prime » au cours du « boom » se localise ailleurs : la conquête de nouvelles zones par les résidences des couches supérieures est la contrepartie de la recherche du surprofit d'innovation, dont l'appropriation par le capital devient de plus en plus difficile dans les communes traditionnelles. Au cours de la période 1962-1965, celles-ci n'accueillent plus que 20 % de la production du secteur, alors que la part des communes moyennes (10 %-15 % de cadres supérieurs) et celle des communes populaires (5 %-10 % de cadres supérieurs) passent respectivement de 5 % à 33 % et de 10 % à 25 %. Parmi les communes moyennes, les opérations se concentrent dans les dix dont le prestige croît le plus rapidement (proportion de cadres supérieurs augmentant de plus de cinq points entre 1954 et 1962) : celles-ci rassemblent 18 % du total des mises en chantier du secteur.

Cette orientation nouvelle du secteur « sans prime » dans l'espace social a pour conséquence directe le rejet des logements financés avec l'aide du Crédit foncier dans les communes populaires (5 %-10 % de cadres supérieurs) qui recueillent au cours du « boom », 73 % des mises en chantier de ce secteur.

Le mouvement observable au cours de la crise doit être interprété en fonction des données déjà examinées sur les modes de desserte ⁷⁴. L'expansion du secteur « sans prime » vers les communes et quartiers populaires se poursuit au point que la distribution des logements du secteur recouvre celle des communes (sauf aux deux extrémités de l'échelle). Cette évolution exprime sans doute essentiellement la brusque accélération du processus de conquête des quartiers populaires de la capitale par les promoteurs de logements chers. En conséquence, la diminution de la pression de ces derniers dans les communes moyennes (10 %-15 % de cadres supérieurs), permet au secteur « primes et prêts » de s'y développer à nouveau : ce type de localisation passe en effet de 16 % à 23 % de la production du secteur.

Le mouvement d'ensemble ainsi analysé permet de mieux cerner le contenu réel de l'alternative Paris ou banlieue.

74. La prise en compte simultanée des quatre variables (mode de desserte, prestige social, secteur de la construction, phase conjoncturelle) dans une ventilation unique des opérations n'a pas été tentée.

b) *Le choix parisien*

Construire dans Paris est, au point de vue du risque commercial, toujours la meilleure solution ⁷⁵ : la crise du logement de bon confort est venue rappeler cette réalité aux promoteurs qui s'étaient engagés en masse dans des opérations de banlieue au cours du « boom » et avaient connu bien des déboires lors du retournement de conjoncture ⁷⁶. En règle générale, on ne quitte Paris que contraint par l'évolution des prix fonciers ⁷⁷. Aux mouvements d'accélération ou de pause de la

75. « Une vieille tendance, bien naturelle chez les promoteurs, est de se concentrer sur les points d'activité les plus sûrs, les plus évidents. Parmi ceux-ci, il est incontestable que le marché parisien est le mieux indiqué. » (Entretien. Promoteur 04.)

76. « Les opérations que nous avons en dehors, dans la banlieue, nous ont fait rencontrer des difficultés, parce qu'il est évident que la crise s'est répercutée sur ces opérations-là, et non pas sur les opérations qui étaient situées dans Paris même. Ça a certainement influé dans notre décision de ne réaliser de nouvelles opérations que dans Paris. » (Entretien. Promoteur 22.)

« Maintenant, il y a une espèce de retour en arrière sur une tendance qui a eu jour pendant plusieurs années, il y a un retour sur Paris qui est absolument certain. » (Entretien. Promoteur 18.)

« Nous recherchons de nouveau, je vous le signale, des opérations dans Paris. » (Entretien. Promoteur 23.)

« En ce moment, du fait d'une certaine déception des banlieusards en ce qui concerne les moyens de circulation, il y a incontestablement reconnu par beaucoup de promoteurs, un retour vers Paris de la clientèle, une certaine désaffection de la banlieue. » (Entretien. Promoteur 04.)

« Il y a très peu de terrains en banlieue qui soient très bien desservis. Alors, évidemment, lorsque nous trouvons un de ces terrains, nous sommes replacés dans les conditions parisiennes et là, ça va. Mais nous avons souvent succombé à la tentation d'acheter des terrains qui n'étaient pas parfaits en banlieue, qui n'étaient pas très bien desservis, notamment, quelques fois pas très bien exposés. Or en banlieue, contrairement à Paris, si votre affaire n'est pas parfaite, vous avez des difficultés à vendre. » (Entretien. Promoteur 04.)

77. L'élément taille des terrains entre en jeu lui aussi, mais en relation avec l'élément prix : si les promoteurs structurellement orientés vers les grandes opérations construisent surtout en banlieue, ce n'est pas seulement parce que les grands terrains y sont relativement moins rares que dans Paris, c'est aussi que la charge foncière y est moins élevée. Lorsque la stratégie adoptée par le type de promoteur est la minimisation de la charge foncière, la localisation parisienne est exclue, même si une occasion de libérer un grand terrain est offerte : « On nous a proposé un jour un très grand terrain en plein V^e arrondissement. Il s'agissait de faire plus de 300 appartements sans parler de locaux commerciaux, garages, etc. Compte tenu du prix du terrain, cela supposait de vendre autour de 4 500 ou 5 000 F le mètre carré. Ça peut se concevoir pour une petite opération de 20 ou 40 appartements dans le VII^e, mais on s'est dit que mettre ça sur le marché, même par tranches, ça demanderait beaucoup de temps. Ça nécessiterait des immobilisations prolongées et, si on fait les calculs, la rentabilité n'est pas formidable et on n'ose pas proposer à nos partenaires financiers une telle opération. Elle est trop belle. Dès que vous atteignez la catégorie très luxueuse, il ne faut pas que ce soit trop grand. Il vaut mieux le laisser faire par d'autres. » (Entretien. Promoteur 09.)

hausse des terrains correspondent des périodes d'éloignement ou de retour vers des localisations centrales ⁷⁸.

L'élément moteur de l'ensemble du système des localisations nous semble donc le volume de capitaux investis dans le financement du logement de bon confort et de luxe qui induit une pression à la hausse des prix fonciers dans les quartiers privilégiés de la capitale, un processus d'expansion des résidences des couches supérieures dans des quartiers populaires bénéficiant d'une desserte équivalente à défaut d'une image sociale de même qualité, et une expulsion en chaîne des opérations de niveaux inférieurs.

Ce mouvement de conquête de Paris par les promoteurs de logements chers, animés par la recherche des surprofits de localisation, est rythmé par la conjoncture particulière de ce sous-marché. Pour le secteur « sans prime », on a vu que le marché parisien se limite tout d'abord aux quartiers traditionnellement résidentiels. Avec le développement rapide de l'investissement immobilier et les hausses différentielles des prix fonciers qu'il provoque, non seulement les logements des catégories inférieures sont exclus des zones privilégiées, mais les marges des opérations de luxe localisées dans les zones éventuellement compromises ⁷⁹. D'où, au cours du « boom » immobilier, l'orientation vers de nouvelles zones, dans Paris même, mais surtout en banlieue. Lorsque la crise de surproduction apparaît sur ce sous-marché, les localisations les plus éloignées dont les qualités de prix ou de site sont insuffisantes sont les premières à être touchées alors que la plupart des opérations parisiennes se commercialisent convenablement. A ce point de l'évolution du système,

78. « Pendant quelques années, comme on ne pouvait plus acheter de terrains dans Paris car ils étaient très chers (ce qu'ils sont en train de redevenir d'ailleurs), parce que la course aux terrains fait remonter les prix, on a cru bon aller faire nos opérations à l'extérieur de Paris. Quand je dis extérieur à Paris, c'est sans moyens de communications urbains... Mais je crois qu'on reprendra les opérations en banlieue parce que, à Paris, j'ai peur qu'on atteigne à nouveau des prix qui rendent impossible l'acquisition à des gens qui avaient encore les moyens de le faire il y a un an. » (Entretien. Promoteur 13.)

« Tous les quartiers de Paris, maintenant, c'est là où est le grand marché, c'est là où il y a tous les promoteurs, toutes les recherches de la place, avec une hausse des prix des terrains, à cause de la plus-value foncière et de la monnaie qui s'en va. On ne peut plus acheter, c'est les prix. » (Entretien. Promoteur 17.)

79. C'est une agence-promoteur, spécialisée dans le logement de grand confort qui nous dit :

« Aujourd'hui, dans Paris, compte tenu de la demande et compte tenu du stock — ce que je dis aujourd'hui (1969) n'était pas vrai il y a deux ans — vous pouvez considérer que tout Paris, sauf le XVI^e et Neuilly, tout est très bon. Neuilly et le XVI^e, c'est plus difficile. Les terrains sont très chers, ça vous fait un prix de sortie élevé, donc une sortie lente. Mais ailleurs, tout est excellent. » (Entretien. Promoteur 17.)

une partie des promoteurs choisit le retour sur Paris, et la conquête des quartiers populaires s'accélère⁸⁰ : Paris tout entier devient un centre-ville qui s'étend à toutes les zones desservies par le métro⁸¹. Dans la double partition de l'espace évoquée plus haut, les quartiers jusque-là négligés par les promoteurs, sont à même de minimiser le risque commercial et offrent en même temps la possibilité d'obtenir des surprofits d'innovation. Il s'en suit une accélération brusque des opérations de rénovation des arrondissements du sud-est et de l'est parisien qui entraîne progressivement l'appropriation des surprofits fonciers par les propriétaires. Du point de vue de l'évolution de la profession, la crise offre un avantage relatif considérable aux types de promoteurs qui disposent d'instruments efficaces pour libérer les terrains urbains. Pour les autres, un nouveau mouvement d'expansion hors de Paris sera peut-être la condition de taux de profit élevés.

c) *Le choix des banlieues*

La banlieue parisienne, quasiment réservée avant le « boom » aux Logeco et aux HLM devient une zone d'implantation de résidences de niveaux supérieurs à partir de 1962. Délaissant le tissu urbain encombré de la périphérie parisienne et les zones desservies par les transports collectifs, les promoteurs ouvrent de nouveaux fronts d'urbanisation dans des secteurs de l'agglomération où la faiblesse relative des prix fonciers permet des taux de profit élevés. Prédominent les axes ouest et sud : l'ouest de l'agglomération étendue accueille selon les périodes 17 %, 21 % et 25 % des mises en chantier ; le sud 18 %, 28 % et 17 % ; tandis que le nord ne représente que 10 %, 7 % et 9 % ; l'est 5 %, 11 % et 5 %⁸². Si l'expansion est sélective, la récession l'est plus encore. Pendant le « boom », le sud l'emporte et l'est progresse de façon sensible ; pendant la crise, l'ouest augmente en valeur relative.

On a vu en effet, qu'une partie des promoteurs du secteur « sans prime » a choisi l'urbanisation par l'autoroute : les communes où la part de cadres supérieurs dans la population croît le plus vite sont précisément celles que dessert l'autoroute de l'Ouest (A 13) et du Sud (A 6), ainsi que la vallée de Chevreuse, bien raccordée au centre

80. « Le choix de nos implantations peut paraître empirique, en fait il ne l'est pas tellement, car il correspondait aux deux secteurs où il existait des possibilités de rénovation, de rénovation qui ne soit pas publique, et pas trop compliquée. » (Entretien. Promoteur 08.)

81. « Là où il y a le métro, là où il y a le train avec une gare, une desserte relativement rapide, électrique, on peut considérer que c'est une extension de Paris. » (Entretien. Promoteur 18.)

82. Chiffres arrondis. Cf. annexe III.8.

par le réseau ferré⁸³. C'est précisément dans ces communes que se localisent les opérations de bon confort, prolongeant et renforçant la tendance qui apparaît entre 1954 et 1962, c'est-à-dire avant l'expansion immobilière : on y rencontrera les promoteurs qui peuvent jouer la carte des grandes opérations recréant entièrement l'environnement immédiat du logement et suscitant ainsi les surprofits d'innovation commerciale et d'urbanisation.

Mais l'orientation spatiale des localisations n'a rien d'immuable : si la crise induit un retour à l'axe traditionnel, une nouvelle expansion de l'investissement immobilier peut réorienter les grands promoteurs vers d'autres zones dont la desserte s'améliore et où les prix fonciers restent encore relativement bas⁸⁴.

1.2. *Région parisienne ou province ?*

Aller construire en province n'a rien de naturel pour un promoteur parisien⁸⁵ : à chaque étape de l'exercice de la fonction de promotion, la province pose des problèmes particuliers.

L'approvisionnement foncier est une première difficulté, majeure. La complexité des instruments nécessaires à la politique foncière des promoteurs a été notée plus haut. Une implantation locale solide est

83. Cf. annexe II.

84. « Pour l'instant, je suis prêt à construire au nord, au sud, à l'est, à l'ouest de Paris. Je suis convaincu qu'il y a une demande un peu partout. Si on nous donne un permis de construire, on est sûr qu'on peut vendre. Moi, je ne suis pas de ceux qui disent : « il faut faire attention et rester dans la banlieue ouest », quand j'ai l'expérience qu'à l'est ça se vend aussi bien. Pour l'instant, il y a une très grande demande pour la maison individuelle. » (Entretien. Promoteur 24.)

« Avant, nous avons fait du Logeco, nous l'avons fait tant que les conditions économiques nous ont permis de le faire, nous l'avons fait n'importe où, parce que nous considérons que le Logeco ne posait aucun problème de localisation : on en a fait à Montreuil, à Maisons-Alfort, à Bourg-la-Reine, à Bagneux. Jusqu'à ce que le prix plafond interdise de continuer. Alors nous nous sommes mis à faire du logement de catégorie supérieure. Or, ce n'est un secret pour personne, il y a beaucoup plus de gens susceptibles d'acheter ce genre d'appartements dans la banlieue ouest que dans la banlieue est. Par conséquent, nous avons regardé vers l'ouest. Mais là, il faut être très pragmatique : on essaie de créer en ce moment dans l'est, des zones de bureaux, on améliore la desserte, qui était extrêmement mauvaise. De sorte qu'il n'est pas exclu que, comme d'autres maisons de promotion importantes, on n'aille pas aussi s'intéresser à l'est. » (Entretien. Promoteur 18.)

85. « A Paris, il y a un marché extrêmement abondant et relativement facile, et puis en province, il faut construire bon marché si l'on veut vendre. A Paris, on vend presque n'importe quoi à n'importe quel prix. Ici on se sent à l'aise, on connaît la clientèle. Alors pourquoi voulez-vous que des financiers parisiens aillent se crever le tempérament pour aller donner des logements à des provinciaux ? » (Entretien. Promoteur 18.)

la condition d'une insertion efficace dans les réseaux d'informateurs ⁸⁶, d'une évaluation correcte des possibilités de commercialisation de chaque terrain proposé, de négociations favorables des permis de construire avec l'administration locale ⁸⁷. De tous ces points de vue les promoteurs parisiens sont en situation d'infériorité par rapport à leurs confrères provinciaux.

Par ailleurs, la gestion « à distance » d'une opération immobilière entraîne des coûts élevés qui doivent être rentabilisés : quitter la Région parisienne n'est possible que si l'opération envisagée est importante ⁸⁸.

Or, les capacités d'écoulement sur le marché de la plupart des agglomérations restent limitées ⁸⁹, notamment dans les secteurs de la construction vers lesquels s'orientent les grands promoteurs. La contradiction est difficile à surmonter : les promoteurs parisiens sont capables d'acheter des grands terrains, les seuls pour lesquels la concurrence locale reste faible, et sont d'ailleurs enclins à préférer de grosses opérations qui permettent d'amortir les coûts de leur intervention ; mais en même temps, la demande locale risque d'être rapidement saturée par une production trop massive ⁹⁰.

86. « Pour la province, il y a certainement des occasions d'intervention très intéressantes pour nous. Il faut bien considérer que pour un promoteur parisien il y a toujours le handicap de pénétrer soudainement dans des micro-marchés immobiliers, que connaissent mieux que lui les promoteurs locaux. Alors, *si on veut intervenir en province, il faut y être représenté au stade de la recherche des terrains*, de façon à ne pas nous trouver avec des terrains dont les promoteurs locaux n'ont pas voulu. Ça c'est un premier problème. Or, naturellement, ils sont très bien placés pour acquérir les meilleurs. » (Entretien. Promoteur 04.)

87. « Un des secteurs très importants pour nous, c'est celui des relations avec l'administration et l'obtention des permis de construire. Or, en province, nous avons quelquefois des difficultés, étant quelquefois moins bien placés que les promoteurs locaux qui sont plus familiarisés que nous avec le maniement de tous les services locaux. » (Entretien. Promoteur 04.)

88. « Nous avons tendance à vouloir quelque chose de systématiquement plus gros en province parce que ça entraîne des frais généraux plus élevés, des voyages, etc. Je ne me déplacerais pas à Lyon pour 50 logements ; il m'en faut au moins 200. » (Entretien. Promoteur 04.)

89. « En province, nous avons des opérations qui vont durer quatre ou cinq ans. Nous en avons à Toulouse, à Rouen. Mais ce ne sont pas de très grosses opérations. Ce sont des opérations qui vont se dérouler lentement, parce que le marché de province est restreint. Mille logements en Région parisienne, on les débiterait en trois ans, à Toulouse il faut cinq ou six ans. Ça va payer les frais, c'est tout. Mais ça les paye, c'est déjà ça. » (Entretien. Promoteur 11.)

90. « Alors il nous reste souvent les gros terrains, ceux que les promoteurs locaux n'ont pas pu acheter, bien qu'ils soient bons, mais à ce moment là il y a un gros inconvénient, c'est que la province c'est un marché certainement très intéressant, mais qui est très fragile, et qui n'absorbe pas de grosses quantités de logements annuellement. Une petite ville de province est très vite saturée, si vous mettez sur le marché une réalisation par exemple, d'une cinquantaine de logements de bon

Ces difficultés n'apparaissent pas au même degré dans toutes les zones de province.

Il y a notamment une province très « parisienne », celle des régions d'implantation de résidences secondaires : Côte d'Azur, Languedoc, stations de sports d'hiver par exemple. Le marché des opérations réalisées dans ces zones est celui des classes privilégiées des grandes agglomérations, et surtout de Paris, qui constituent la clientèle habituelle des grands promoteurs parisiens⁹¹. Tout se passe comme si les promoteurs, après avoir logé les couches supérieures dans des résidences de grand confort, et ne pouvant plus développer considérablement ce type de production faute de débouchés, s'occupaient maintenant de fournir aux mêmes couches sociales le cadre de leurs vacances en même temps qu'une occasion d'utiliser leurs revenus superflus.

Les grandes agglomérations constituent un second type de localisations provinciales où sont atténués les inconvénients de la province : l'ampleur du marché permet une activité importante et éventuellement continue, qui peut justifier la création d'agences locales. Celles-ci sont susceptibles de créer les conditions d'un approvisionnement foncier convenable et

standing dans la ville, ça va, ça peu passer, mais si le terrain que nous ont laissé les promoteurs locaux correspond à cent cinquante, deux cents logements à réaliser en une seule tranche, eh bien, vous risquez de grosses difficultés commerciales. » (Entretien. Promoteur 04.)

91. « Je dirai que le marché de la Côte d'Azur est un marché cosmopolite où nous nous sentons plus à l'aise, voyez-vous, ce n'est pas la province. Nous sommes quand même assez équipés, nous avons des représentants permanents, on y va très souvent, le téléphone fonctionne continuellement. » (Entretien. Promoteur 18.) « Je construis à Deauville parce que je sais qu'il y a une demande à Deauville et qu'on m'a proposé un terrain là-bas... Ce qui m'a le plus poussé, c'est que la clientèle de Deauville est une clientèle parisienne. C'est à Paris que je vends mes appartements de Deauville. Ce sont des appartements de résidence secondaire, sur la mer. Alors, comme je connais bien le marché parisien, je sais que c'est à Paris que je les vendrai, à des Parisiens. C'est pour cela que je suis allé à Deauville. » (Entretien. Promoteur 19.)

« Jusqu'à présent, notre clientèle (d'une opération sur la Côte d'Azur) est une clientèle de cadres très supérieurs, et donc essentiellement parisienne, ou bien lyonnaise. Nous avons un certain nombre de gros industriels, de directeurs généraux de très importantes sociétés. Alors, c'est un marché assez spécial. » (Entretien. Promoteur 04.)

« Nous faisons une station de sports d'hiver. Ça ne pose pas de problème. Actuellement, les gens viennent ici, à Paris, achètent au vu des plans et des maquettes. Ils ne vont pas à Val-d'Isère, ce n'est pas achevé. » (Entretien. Promoteur 04.)

« En province, tout dépend de ce qu'on appelle la province, oui si vous appelez province certaines grandes villes et puis certaines régions comme la Côte d'Azur, le Languedoc, les stations de sport d'hiver, qui ne sont pas tout à fait la province. Alors, dans ces endroits-là, on suit le marché foncier, encore qu'on traite avec prudence, parce que, même avec des représentants locaux, suivre de Paris n'est pas facile. » (Entretien. Promoteur 01.)

de se tailler une place parmi la promotion locale. Mais il faut bien commencer : il semble qu'ici le rôle de l'administration soit parfois déterminant. C'est souvent dans le cadre d'une zone d'habitation aménagée avec l'aide de la puissance publique — ou, actuellement, d'une opération de restructuration du centre comprenant bureaux et commerces — que les grands promoteurs parisiens prennent pied dans les villes de province les plus importantes. Autant leurs opérations en Région parisienne ou dans ses prolongements provinciaux restent dans un cadre strictement « privé », autant l'intrusion sur les marchés des grandes agglomérations tend à s'appuyer sur des occasions offertes par les pouvoirs publics.

Les villes moyennes représentent une troisième catégorie de localisations, beaucoup moins tentantes pour les promoteurs privés parisiens. Seules des circonstances locales précises, et relativement rares, conduisent certains d'entre eux à s'y implanter.

Étendre son activité à l'une ou l'autre de ces catégories de provinces implique donc que l'on ait de sérieuses raisons de tenter l'aventure et des moyens solides pour résoudre les problèmes qu'elle pose, raisons et moyens qui varient selon les types de promoteurs.

Sur l'ensemble de notre échantillon, dix-huit promoteurs ont eu une activité en province au cours de la période étudiée, soit un peu plus de

*Tableau 51. Distribution des promoteurs privés professionnels selon la part de leur activité localisée en province*⁹²

	<i>1^{ère} période</i> (1957-1961)	<i>2^e période</i> (1962-1965)	<i>3^e période</i> (1966-1967)	(1957-1967)
0	18	18	18	15
Jusqu'à 25 %	1	4	1	5
25 %-50 %	1	2	0	2
50 %-75 %	1	1	4	2
75 %-100 %	0	1	2	2
Sans précision	6	7	8	7
<i>Total</i>	27	33	33	33

92. Chaque promoteur est classé selon la proportion (bornes inférieures exclues) des mises en chantier réalisées en province dans l'ensemble de ses mises en chantier de la période. Dans la ligne « sans précision » sont classés les promoteurs dont nous savons qu'ils ont eu une activité provinciale à certaines époques de la période 1957-1967, mais que nous n'avons pas pu mesurer, ni situer dans une phase conjoncturelle : pour la plupart, nous avons lieu de penser que cette activité est faible (moins de 20 %).

la moitié ⁹³. Dans la plupart des cas, elle reste limitée et ne représente guère plus de 25 % des mises en chantier. Cette proportion commence à être dépassée au cours du « boom » (par quatre promoteurs contre deux pour la période précédente), et plus encore lors de la crise (pour six promoteurs dont l'activité est provinciale pour plus de 50 %). Mais cette évolution prend des formes différentes suivant les types ⁹⁴.

Les *agences-promoteurs* ne quittent guère la Région parisienne : l'autonomie de la fonction de commercialisation rend compte très directement de ce comportement. Les réalisations provinciales, s'il y en a, restent très marginales et localisées dans les zones touristiques à clientèle parisienne ; des opérations ponctuelles peuvent être entreprises dans des villes moyennes de façon tout à fait occasionnelle ⁹⁵.

Les *entrepreneurs-promoteurs* interviennent là où l'activité d'un des établissements provinciaux de l'entreprise doit être appuyée sur des commandes ⁹⁶ et notamment au moment de sa création. Les localisations, groupées autour des centres de travaux, dépendent donc essentiellement de la politique d'implantation de l'entreprise. C'est pourquoi l'activité de ce type de promoteurs peut être parfois en majorité provinciale, proportion qui reste stable quelle que soit la phase conjoncturelle. Le même comportement s'observe chez les *techniciens-promoteurs* qui développent des bureaux d'études locaux en province.

Par contre, les *builders*, organisations intégrées, limitent actuellement leur activité à la Région parisienne. Une intervention provinciale éventuelle ne peut, en effet, pour eux être ponctuelle : elle doit correspondre à la création d'un établissement local de l'entreprise dont l'activité soit intégralement assurée par les programmes de promotion.

93. Cf. tableau 51 et annexe III.11.

94. Cf. tableau 52.

95. Dans plusieurs cas, la réalisation a manifestement pour origine l'initiative de l'une des personnes physiques finançant de façon habituelle les programmes de promoteur et résidant en province. Le cas du promoteur 29 est particulier : il s'agit d'une agence localisée à Besançon qui étend son activité à la région lyonnaise, puis à Paris.

96. « Nous sommes implantés dans des secteurs de province déterminés : dans la région bordelaise, la région paloise, la région de Limoges et celle d'Arcachon. Nous travaillons relativement peu dans la région parisienne... Les raisons sont purement accidentelles : nous sommes filiales d'une grosse société de construction et notre implantation a été celle de cette société. C'est simple. » (Entretien. Promoteur 33.)

« Nous pouvons être promoteurs dans 30 départements, dans le grand Bassin parisien, si vous voulez, qui va de la Manche à la Saône-et-Loire. Au départ, on a un certain nombre de centres de travaux et on part de là. Si on me propose un terrain dans le Loir-et-Cher, je n'ai rien là-bas, je le refoule. A partir du moment où on créera un centre de travaux pour faire des maisons isolées, je pourrai peut-être faire des programmes de promotion mais pas avant. Je travaille donc dans la politique « entreprise de bâtiment ». » (Entretien. Promoteur 38.)

Tableau 52. Localisations provinciales des promoteurs privés professionnels selon les types ⁹⁷

	Marché parisien de province	Grandes aggro- mérations ⁹⁸	Villes moyennes et petites	Région parisienne exclusivement
Agences promoteurs	32 (Théoule Chantilly Tignes) 36 (Nice)	29 (Lyon)	29 (Belfort Dijon Dôle Besançon) 31 (Montpellier) 32 (Rouen) 36 (Orléans)	16 17 19 25
Entrepreneurs promoteurs	33 (Arcachon Courchevel)	33 (Bordeaux)	33 (Limoges Auxerre Pau Rouen) 38 (Montargis Orléans Chartres Dreux)	15
Builders				10 24
Techniciens promoteurs	09 (Cannes) 14 (Sables-d'Olonne Biarritz)	12 (Lyon)	12 (Dreux Villeneuve-sur-Lot Rouen)	
Financiers promoteurs et filiales bancaires coordinatrices	04 (Villefranche Saint-Tropez Nice Chamonix) 18 (Nice Valberg Cannes Menton) 23 (Biarritz)	18 (Lille) 20 (Bordeaux)	01 (Grenoble Le Havre Toulouse Limoges Pau Cherbourg Tarbes) 18 (Sens) 20 (Tours) 23 (Grenoble) 30 (Reims Clermond-Ferrand)	13
Outsiders coordonateurs	08 (Grasse Chantilly La Plagne) 11 (Cannes)	05 (Lyon)	11 (Beauvais Limoges)	06 22 26 27 28 35

97. Données relatives à la période 1957-1967 et incomplète pour les promoteurs 01, 08, 14, 20, 29, 31, 32, 36, 38.

98. Plus de 400 000 habitants en 1962.

Dans cette alternative de tout ou rien, rares sont les agglomérations de province qui offrent la même sécurité que la Région parisienne.

Les *financiers promoteurs* et les *filiales bancaires coordinatrices* sont les types dont l'activité provinciale est la plus développée, et la plus diversifiée : ils interviennent dans les villes moyennes dès l'origine et dans les zones de tourisme depuis 1963. Ce comportement est la conséquence d'une politique de diversification que rend nécessaire la dominance de la fonction de financement. Les promoteurs bancaires font preuve de la plus grande souplesse dans l'adaptation aux conjonctures d'agglomération : une hausse excessive du prix des sols à Paris, annonciatrice d'une crise de surproduction, les conduira à développer la part de leur activité provinciale dans un délai très court ⁹⁹. Les occasions de construire en province ne manquent pas pour un promoteur inclus dans un groupe bancaire où circule une information abondante, plus encore lorsque la banque est à la tête d'un groupe immobilier complexe : celui-ci comprend des Sociétés d'économie mixte disséminées dans toute la France, au gré des accords avec les collectivités locales et de la concurrence entre groupes d'importance nationale ; des Sociétés immobilières d'investissement développant une politique d'implantation systématique dans les grandes agglomérations ; des Sociétés d'équipement réalisant des ZUP. Le réseau complexe des implantations locales des sociétés du groupe crée en permanence des occasions de réaliser en province des opérations ¹⁰⁰. Cet avantage sera donc utilisé chaque fois que l'occasion sera excellente, et plus largement encore lorsque la conjoncture parisienne imposera un accroissement de la part de la province dans le chiffre d'affaires.

Quant aux *outsiders coordinateurs*, ils sont pour la plupart limités aux

99. « A l'époque où nous avons acheté et construit sur la Côte d'Azur, c'est que Paris devenait très difficile, parce qu'on considérait que les terrains devenaient beaucoup trop chers, qu'on n'arriverait jamais à vendre aux prix auxquels les terrains nous étaient proposés. Donc, nous nous sommes dit Paris ne vaut plus rien, allons en province... Ce qui m'a poussé à construire dans le Midi ? Ça, c'est un phénomène qui remonte à 1964. C'est que la crise à Paris est venue avant celle de la Côte. C'est assez curieux d'ailleurs. On a senti venir la crise de Paris, alors que sur la Côte, les affaires allaient encore très bien, et on a eu le sentiment, à tort d'ailleurs, que la crise ne viendrait que deux ans plus tard sur la Côte. En fait, elle est venue une année plus tard, malheureusement trop tôt. » (Entretien. Promoteur 18.)

100. « Nous sommes conduits de façon un peu empirique à construire en province dans les régions où nous sommes représentés par des collaborateurs de notre société ou de notre groupe, lesquels ont bien évidemment, tendance à nous proposer des affaires et lorsqu'on en a refusé deux ou trois, et qu'il y en a une qui paraît un peu plus séduisante que les autres, la tentation est grande de la faire. Ils connaissent bien le marché local, nous avons confiance en leur jugement. » (Entretien. Promoteur 04.)

opérations parisiennes bien que certains d'entre eux se soient, depuis la crise notamment, orientés vers les réalisations de tourisme.

Au terme de cette brève analyse, peut-on parler de promoteurs « nationaux » et mettre en lumière des stratégies de localisation jouant sur l'ensemble des agglomérations françaises? Il semble bien que les seuls promoteurs susceptibles de développer une telle stratégie sont ceux qui font partie d'un grand groupe immobilier dont l'implantation dans le secteur semi public est diversifiée à l'ensemble du territoire. Dans leur cas, l'enracinement local est assuré par le relai des Sociétés d'économie mixte et le capital financier est assuré, grâce à ce réseau, d'une extrême mobilité spatiale. Pour l'essentiel, les autres promoteurs se divisent en deux catégories : d'une part, ceux dont l'activité provinciale s'oriente principalement vers le marché « parisien » de province et subit les aléas de celui-ci — ce sont les prestataires de services au capital flottant ; d'autre part, ceux dont les implantations suivent celles de l'entreprise ou du bureau d'études dont ils dépendent — les entrepreneurs-promoteurs et les techniciens-promoteurs.

2. DIFFÉRENCIATION DES CHOIX SELON LES TYPES

Dans le bref développement consacré aux localisations de province il est apparu que le champ des possibles était structuré de façon très différente selon les types de promoteurs. Dans l'étude des alternatives de localisation en Région parisienne, nous avons tenté de montrer que l'état du système des promoteurs, caractérisé par les configurations successives des politiques immobilières, induisait une partition de l'espace en zones plus ou moins accessibles à diverses catégories hiérarchisées d'opérations.

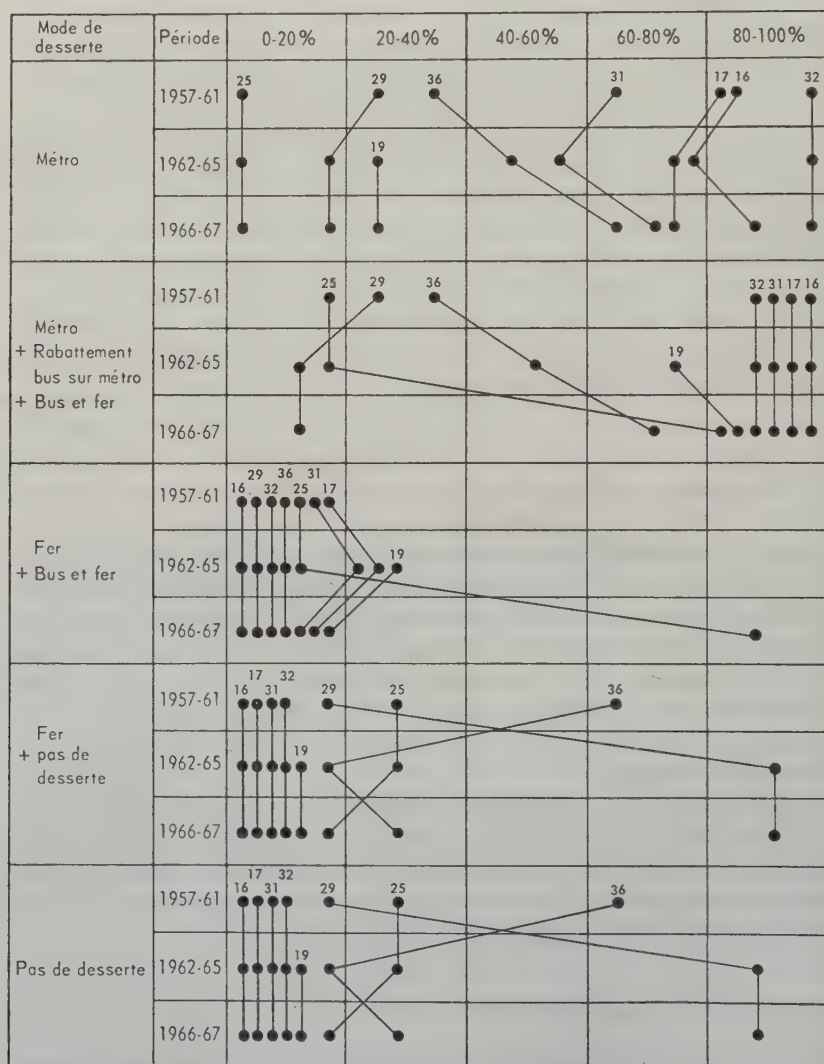
Dans cet espace structuré par le système de la promotion immobilière s'opèrent des « choix ». Nous avons admis qu'il est impossible d'en rendre compte de façon individuelle ; nous voudrions pourtant montrer comment les logiques d'action de chaque type de promoteurs s'insèrent dans cet espace d'une façon qui n'est pas aléatoire.

2.1. Les agences-promoteurs¹⁰¹

Au cours de la période 1957-1961, deux types de politiques de localisation sont observables.

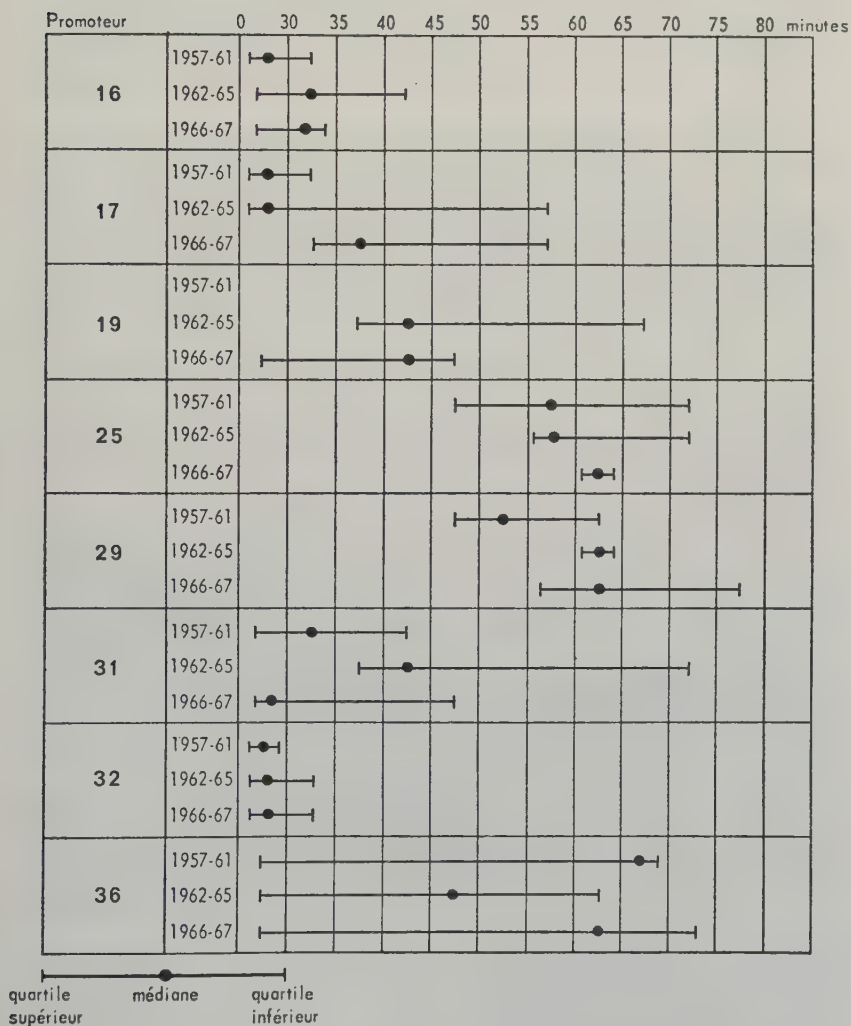
101. Cf. tableau 53 et annexe III.9; tableau 54 et annexe III.7. Les cartes des opérations figurent à l'annexe IV classées par types de promoteurs.

Tableau 53. Agences-promoteurs : distribution des logements mis en chantier selon le mode de desserte de l'opération¹⁰²



102. Pour chaque mode de desserte et chaque période est indiquée la proportion des logements mis en chantier par chaque promoteur dans les opérations caractérisées par ce mode de desserte.

Tableau 54. Agences-promoteurs : distribution des logements selon le temps d'accès au centre par transports en commun¹⁰³



103. Lorsque deux périodes seulement apparaissent, il s'agit d'un promoteur qui n'existait pas avant 1962.

Les grandes agences, construisant principalement dans le secteur « sans prime », sont implantées dans les zones traditionnellement privilégiées de l'agglomération. Plus de la moitié des logements sont localisés à moins de 35 minutes du centre de Paris, principalement dans la zone desservie par le métro. L'activité se concentre dans les quartiers « résidentiels » : le XVI^e, le VII^e, Neuilly¹⁰⁴ ; quelques opérations apparaissent dans des quartiers dont la mutation s'annonce : le XV^e, Boulogne¹⁰⁵.

Les agences de moindre importance ou de création plus récente, qui réalisent alors la plus grande part de leur activité dans le secteur « primes et prêts », situent leurs opérations dans des zones moins favorisées. La zone desservie par le métro ne représente jamais plus de 40 % des logements dont la moitié se localise au-delà de 50 minutes du centre. Il semble que ces agences visent des sous-marchés immobiliers locaux pour lesquels le raccordement à Paris n'est pas une variable décisive : elles y écoulent de petites opérations ponctuelles ou successives. En effet, les localisations sont tantôt dispersées dans tous les axes de l'agglomération¹⁰⁶, tantôt concentrées dans des banlieues dont l'image sociale est favorable, comme la zone de Sceaux et des communes environnantes¹⁰⁷.

Au cours du « boom » de 1962-1965, s'amorce pour ces agences une nouvelle politique immobilière orientée vers le secteur « sans prime ». Certaines sont à même, compte tenu de leurs implantations antérieures, de se reconverter « sur place » : zone de Chatou-Le Vésinet¹⁰⁸, zone de Charenton-Maisons-Alfort¹⁰⁹, zone de Sceaux¹¹⁰. D'autres choisissent le parti qu'adoptent au même moment les grandes agences : la conquête des quartiers moins prestigieux de la capitale ou des communes de la toute proche banlieue. Neuilly est quasiment abandonné, le XVI^e délaissé et les opérations se multiplient dans le XV^e¹¹¹, le XIV^e¹¹², à Vincennes¹¹³, à Suresnes¹¹⁴, Sèvres, etc. Dans l'ensemble, les opérations s'éloignent de Paris, beaucoup plus nettement chez les petites agences que chez les grandes. Ces dernières ne s'aventurent pas hors de la zone bien desservie (métro, train en zone autobus, rabattement autobus sur

104. Cf. cartes promoteurs 16, 17, 32.

105. Cf. cartes promoteurs 16, 17, 31.

106. Cf. cartes promoteurs 25, 36.

107. Cf. cartes promoteurs 25, 29.

108. Cf. carte promoteur 29.

109. Cf. carte promoteur 19.

110. Cf. carte promoteur 25.

111. Cf. carte promoteur 36.

112. Cf. carte promoteur 32.

113. Cf. carte promoteur 31.

114. Cf. cartes promoteurs 16, 32.

méto) bien que la part des opérations desservies par le métro décline au profit de la zone chemin de fer.

La crise a pour effet, outre une baisse générale du niveau d'activité, un retour vers le centre de Paris.

Les agences promoteurs, à l'origine fort hétérogènes, connaissent donc un développement convergent depuis 1962 : elles s'engagent depuis cette date dans une série d'opérations ponctuelles qui contribuent à transformer l'image sociale de certaines zones favorisées du point de vue de la desserte ou de l'environnement (proximité d'espaces verts notamment). Elles ne semblent pas en mesure d'aller beaucoup plus loin et sont contraintes de ralentir leur activité lorsque, avec la crise, apparaît la contradiction entre la hausse des prix fonciers que leur intervention a contribué à provoquer et la surproduction des logements aux niveaux de prix où elles les commercialisent.

2.2. *Les entrepreneurs-promoteurs et les builders*¹¹⁵

Pour l'essentiel de leur activité, les promoteurs liés à une entreprise de construction choisissent des localisations périphériques : c'est dans les zones desservies par le chemin de fer et les zones non desservies que se situent leurs grandes opérations, et de 60 % à 100 % de leurs mises en chantier. Les axes d'implantation sont essentiellement ceux des autoroutes : ouest¹¹⁶, sud et nord¹¹⁷. Les localisations sont parfois choisies à proximité des gares, mais éloignées du centre : dans la plupart des cas à plus de 65 minutes de celui-ci.

Ces types de promoteurs sont donc, soit dès leur origine, soit à partir de la période du « boom » immobilier, des agents de l'urbanisation périphérique.

Les entrepreneurs-promoteurs combinent ces localisations de banlieue éloignée à des localisations parisiennes¹¹⁸ : il s'agit alors surtout d'opérations de taille moyenne dans les quartiers en voie de mutation (XV^e, XII^e), réalisées sans risque commercial excessif, dans le secteur primé, ou sur commande d'investisseurs locatifs¹¹⁹.

115. Cf. tableau 55, et annexe III.9; tableau 56 et annexe III.7.

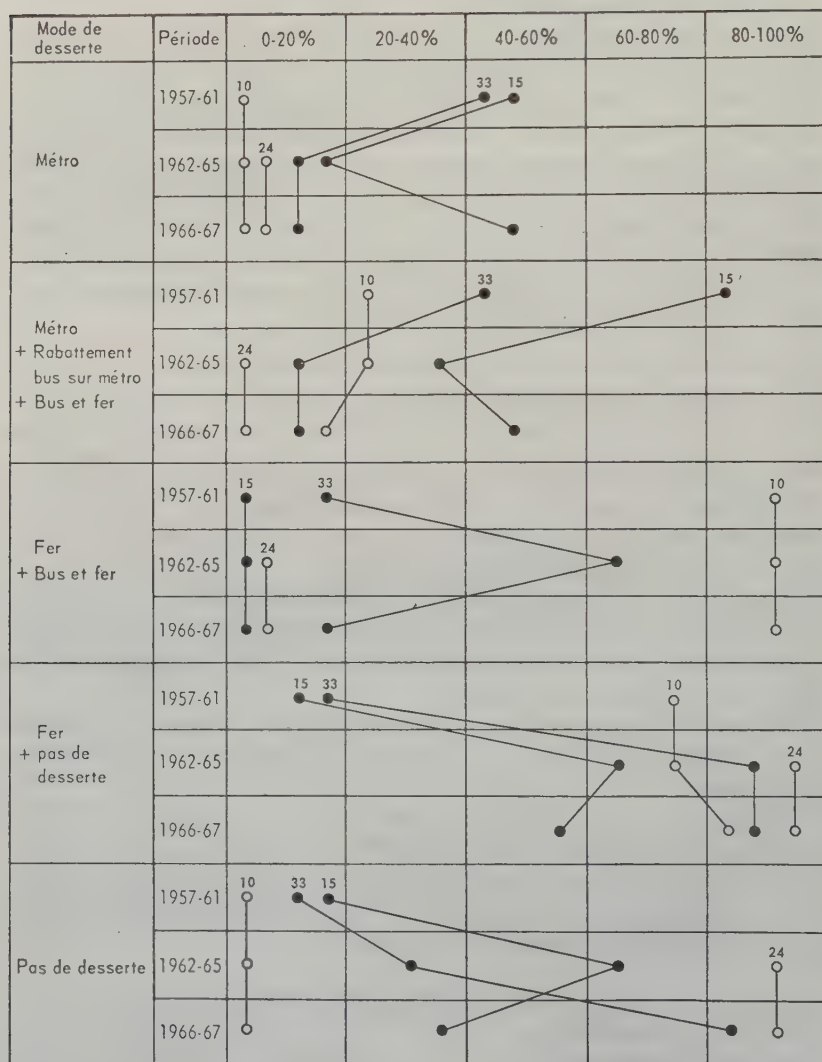
116. Cf. cartes promoteurs 10, 15, 34.

117. Cf. carte promoteur 15.

118. Cf. cartes promoteurs 15, et dans une moindre mesure, 33.

119. « Il y a un marché d'investisseurs, qui existe de façon permanente et qui se situe à Paris. Des gens qui épargnent, des compagnies d'assurances ou des Sociétés immobilières d'investissement qui ont fait à un certain moment des placements en banlieue et qui sont assez défrisées des résultats financiers obtenus... En banlieue, on est beaucoup plus soumis au marché des utilisateurs, c'est-à-dire des gens qui achètent pour se loger. » (Entretien. Promoteur 15.)

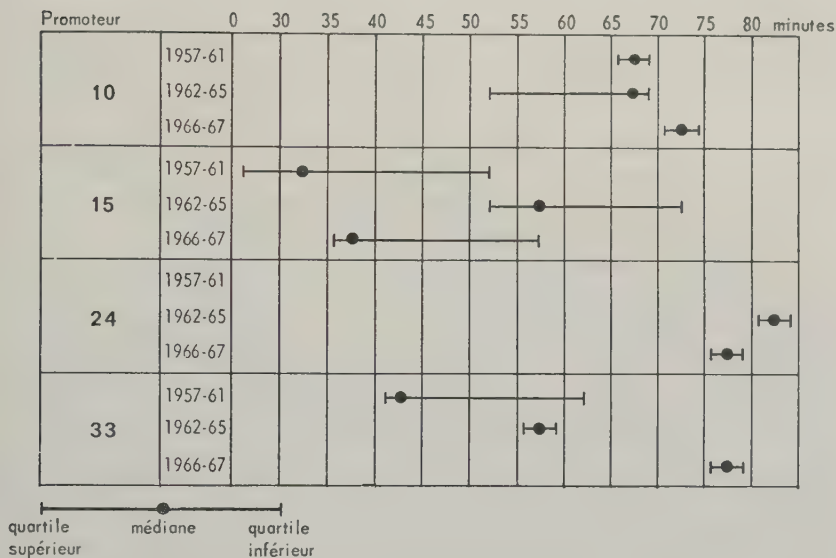
Tableau 55. *Entrepreneurs promoteurs et builders: distribution des logements selon le mode de desserte de l'opération*¹²⁰



● = entrepreneurs - promoteurs
○ = builders

120. Cf. note 102, tableau 53.

Tableau 56. *Entrepreneurs promoteurs et builders: distribution des logements selon le temps d'accès au centre par transports en commun*¹²¹



2.3. Les financiers promoteurs et les filiales bancaires coordinatrices¹²²

Au cours de la période 1957-1961, les promoteurs filiales de banques, interviennent surtout dans les zones bien desservies : plus de 60 % des mises en chantier sont localisées dans les zones métro, rabattement autobus sur métro et chemin de fer-autobus. La moitié des logements la plus proche du centre se situe à moins de 50 minutes de celui-ci, parfois beaucoup moins. Ces types de promoteurs sont alors les premiers à s'implanter dans des quartiers que les autres promoteurs privés délaissent encore à cette époque, mais ils n'y réalisent pas encore d'opérations « sans prime » : XV^e, XIV^e, XIII^e, XII^e, XX^e¹²³. On les trouve aussi dans les communes de la proche banlieue ouest desservies par le train : Saint-Cloud, Sèvres, Chaville, etc., et dans la zone de la forêt de Saint-Germain¹²⁴.

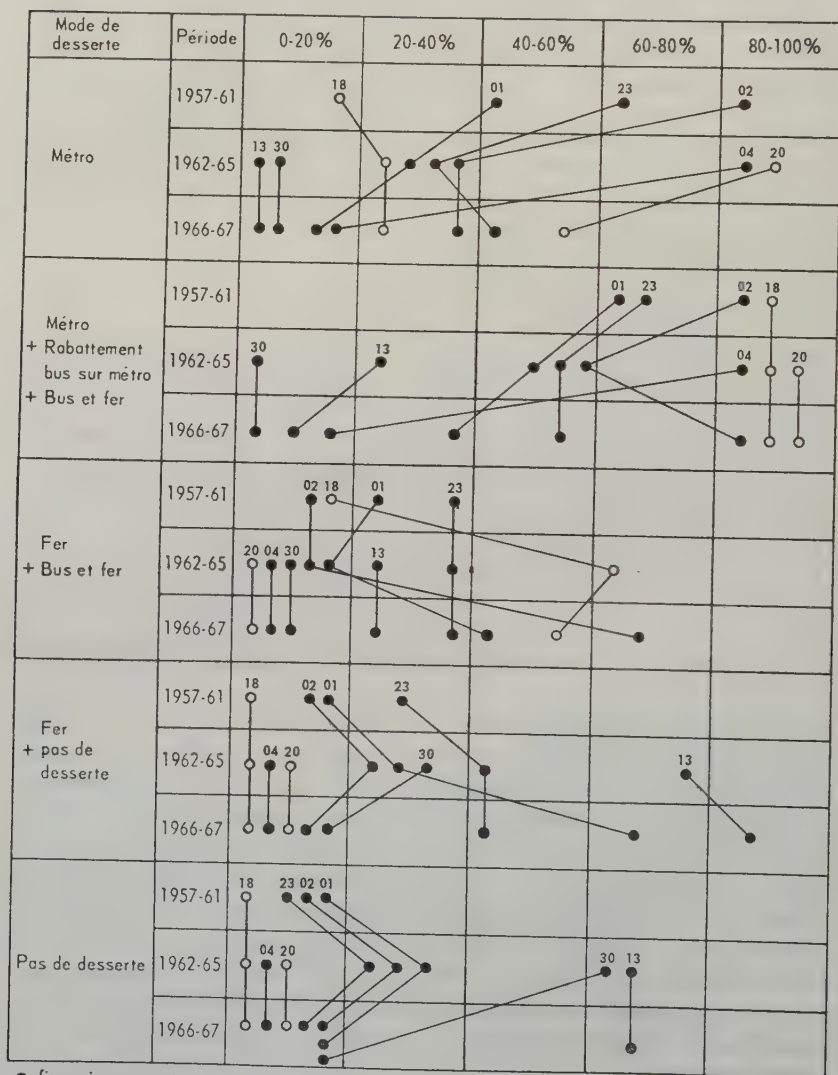
121. Cf. note 103, tableau 54.

122. Cf. tableau 57 et annexe III.9; tableau 58 et annexe III.7.

123. Cf. cartes promoteurs 01, 23.

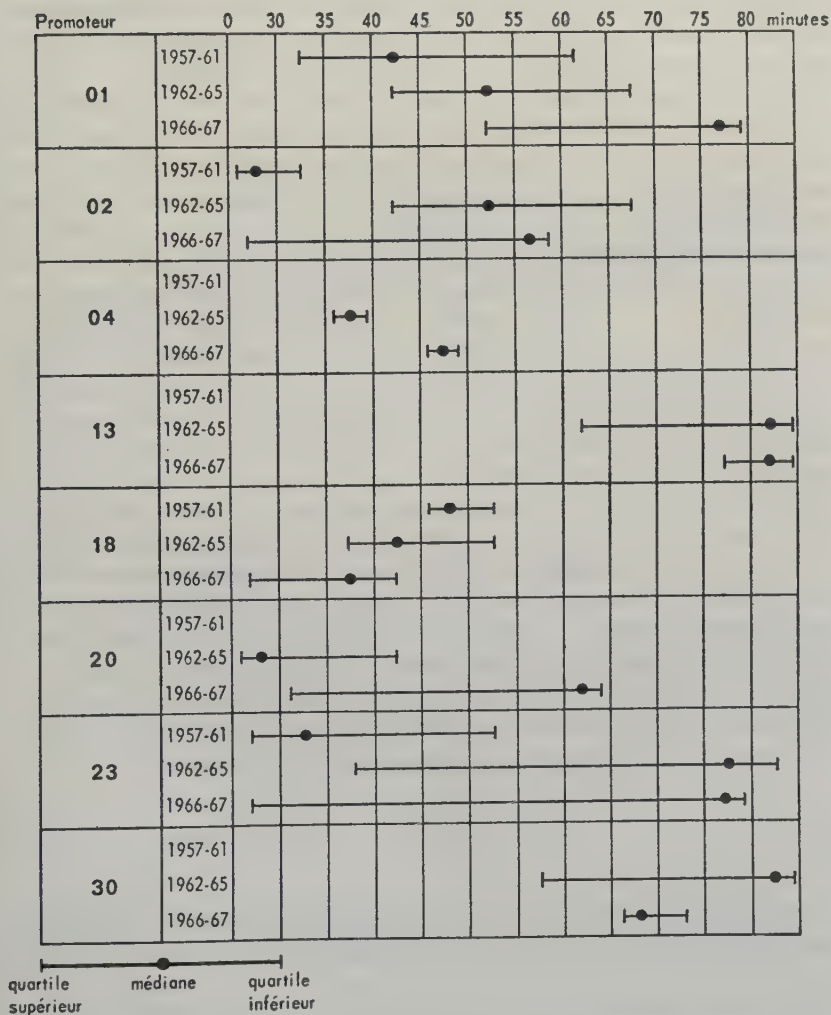
124. Cf. cartes promoteurs 01, 18.

Tableau 57. Financiers-promoteurs et filiales bancaires coordinatrices : distribution des logements selon le mode de desserte de l'opération¹²⁵



125. Cf. note 102, tableau 53.

Tableau 58. Financiers-promoteurs et filiales bancaires coordinatrices : distribution des logements selon le temps d'accès au centre par transports en commun¹²⁶



126. Cf. note 103, tableau 54.

A l'inverse des agences-promoteurs confinées au même moment dans les quartiers prestigieux, les promoteurs filiales de banques entreprennent de s'implanter, par de multiples opérations ponctuelles, dans des zones aux prix fonciers encore bas mais bénéficiant d'une excellente desserte par les transports en commun et, en banlieue, de la proximité d'espaces verts. Cette politique de localisation sera une constante pour les filiales coordinatrices qui continueront à ne proposer aux investissements qu'elles canalisent que des localisations prudentes ¹²⁷.

Pour les financiers promoteurs, au contraire, la période du « boom » est celle de l'expansion hors des zones bien desservies. La médiane de la distribution des mises en chantier se déplace au-delà de 50 minutes du centre et, dans trois cas, au-delà de 75 minutes. La part des zones bien desservies descend en dessous de 60 %, celle des zones non desservies monte à plus de 20 %. Les localisations, pour chaque promoteur, se disposent le long d'un axe déterminé où viennent se concentrer la plupart des opérations : ouest ¹²⁸ ou sud ¹²⁹. Les opérations les plus importantes en même temps que les plus éloignées sont financées avec l'aide du Crédit foncier. En même temps, de nouveaux chantiers sont commencés dans Paris, dans une catégorie de prix supérieurs à celle de la période précédente ; la part de la zone métro dans l'activité décline cependant fortement au cours du « boom ».

La crise n'entraîne pas une tendance notable au « retour sur Paris ». Sans doute, dans certains cas, la part de la zone métro augmente ou se stabilise ¹³⁰. Mais, fréquemment, l'adaptation à la conjoncture se réalise par le passage au secteur « primes et prêts » et la recherche de localisations aussi éloignées du centre que les précédentes, mais mieux raccordées à celui-ci par le train : on observe peu de changements dans les zones d'implantation et une plus grande exigence sur la localisation à l'intérieur de ces zones. La part des opérations non desservies diminue alors que celle des opérations proches des gares augmente ¹³¹.

2.4. *Les outsiders coordinateurs* ¹³²

L'examen des politiques de localisation des outsiders fait apparaître nettement une évolution au cours de laquelle deux orientations se dis-

127. Cf. cartes promoteurs 18, 20.

128. Cf. cartes promoteurs 01, 02 et 04. On remarquera la concentration des opérations de ces promoteurs appartenant au même groupe immobilier.

129. Cf. cartes promoteurs 13, 23.

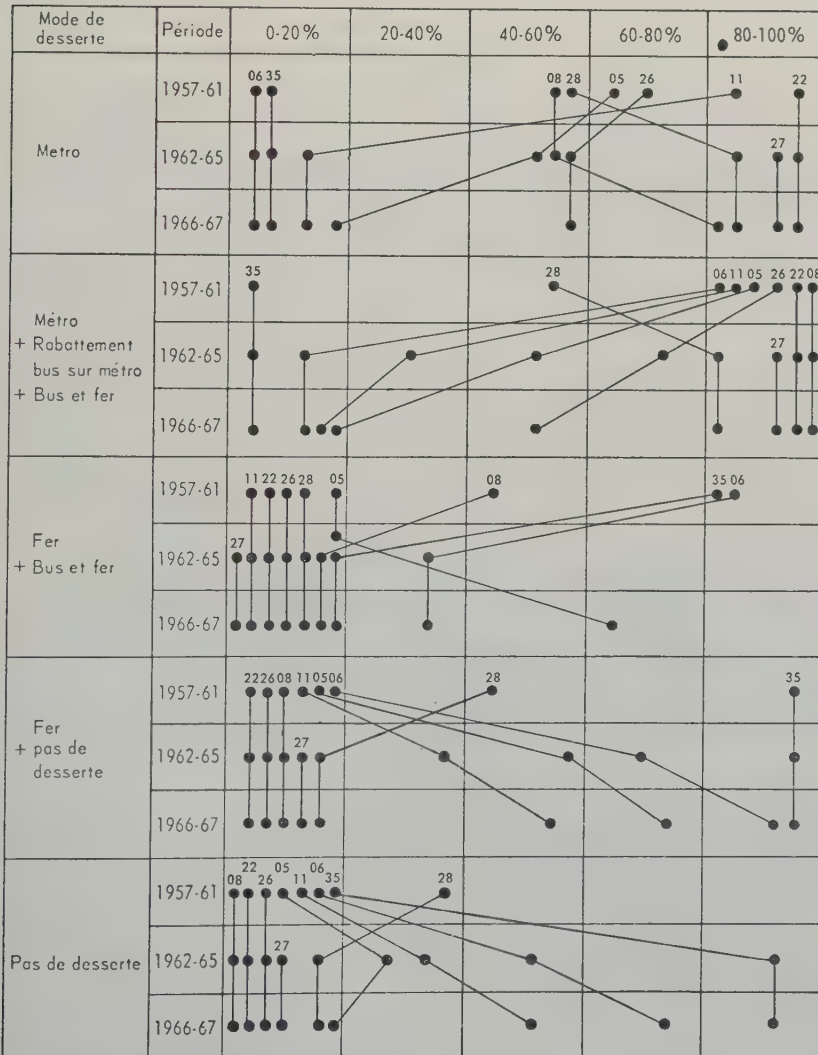
130. Cf. cartes promoteurs 02, 23.

131. Cf. cartes promoteurs 01, 02, 04.

132. Cf. tableau 59 et annexe III.9 ; tableau 60 et annexe III.7.

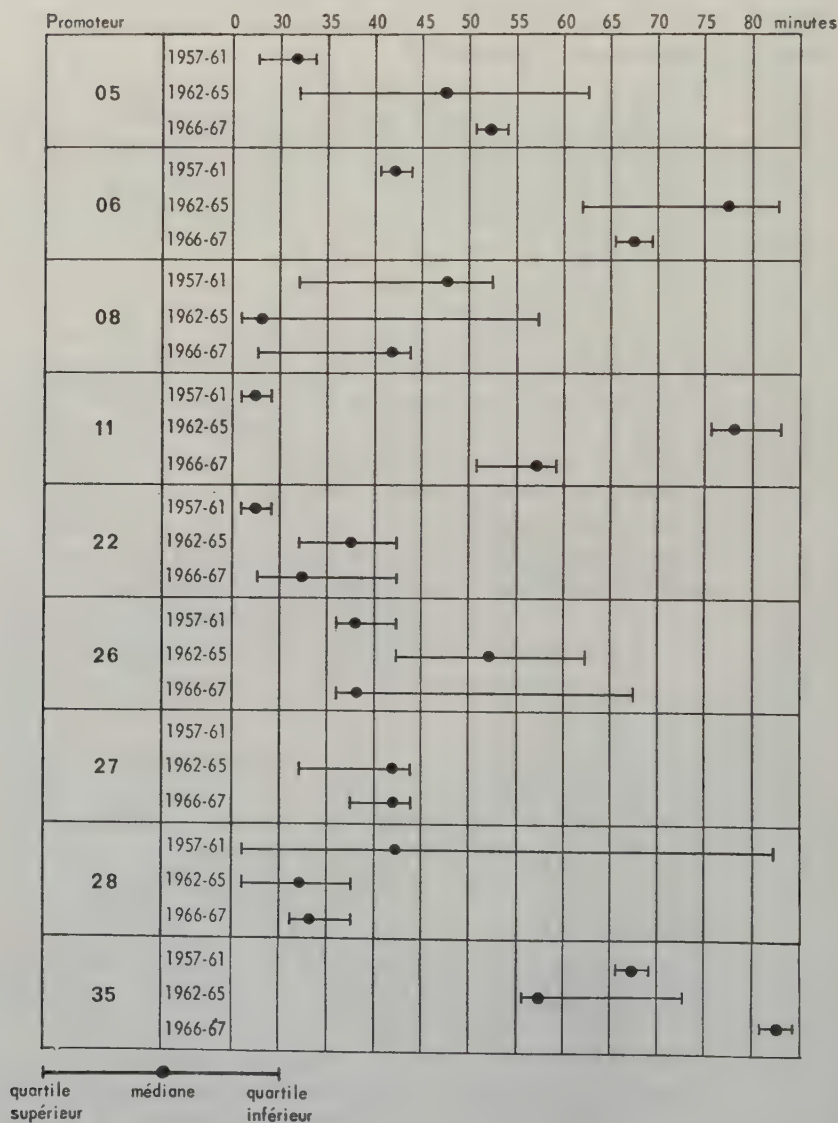
tinguent progressivement: la spécialisation dans les opérations de rénovation privée à l'intérieur de Paris, et la spécialisation dans les

Tableau 59. Outsiders coordinateurs: distribution des logements selon le mode de desserte de l'opération¹³³



133. Cf. note 102, tableau 53.

Tableau 60. Outsiders coordinateurs : distribution des logements selon le temps d'accès au centre par transports en commun¹³⁴



134. Cf. note 103, tableau 54.

opérations périphériques. On retrouve ici de façon très évidente les deux principales formes d'appropriation des surprofits fonciers d'innovation commerciale.

De 1957 à 1961, les comportements sont très homogènes : à une exception près qui construit alors essentiellement en zone chemin de fer¹³⁵, les outsiders sont implantés dans les zones bien desservies : métro, rabattement bus sur métro, bus et fer. On relève en particulier la proche banlieue desservie par la gare Saint-Lazare¹³⁶, la proche banlieue sud¹³⁷, et dans d'autres cas une orientation plus parisienne. Les localisations sont assez semblables à celles des financiers promoteurs à la même époque : elles devançant aussi le mouvement des prix fonciers qui marquera la période suivante.

Avec le « boom » de 1962-1965, s'amorce un double mouvement. Les uns choisissent de concentrer leur activité dans les quartiers populaires de la capitale : XII^e, XIII^e, XX^e¹³⁸ ; notre échantillon comprend les pionniers de la mutation de ces zones qui y réalisent alors les grandes opérations qui provoqueront des effets d'entraînement importants. D'autres outsiders, au contraire, jouent la carte de la banlieue, et en particulier, des zones non desservies par les transports en commun. Il s'agit alors de grandes opérations tantôt utilisant le Crédit foncier (localisées au sud, à l'est, et au nord¹³⁹), tantôt à financement privé (situées dans la banlieue ouest¹⁴⁰). L'orientation adoptée à cette époque sera, dans la plupart des cas, maintenue lors de la crise.

3. CONCLUSION

Les choix de localisation de chaque promoteur ne sont donc pas aléatoires : dans la plupart des cas, on discerne des orientations cohérentes avec les caractéristiques du type. Quelles sont les principales régularités rencontrées ?

Il est apparu tout d'abord une nette différence entre les promoteurs dont l'activité se concentre dans un petit nombre de zones et ceux dont les localisations sont plus diversifiées. On observe dans les deux cas un effet de *concentration cumulative*¹⁴¹ lié à la constitution de canaux d'infor-

135. Cf. carte promoteur 35.

136. Cf. carte promoteur 05.

137. Cf. carte promoteur 26.

138. Cf. cartes promoteurs 08, 22, 27, 28.

139. Cf. cartes promoteurs 06, 11.

140. Cf. carte promoteur 35.

141. Cf. cartes promoteurs 01, 06, 08, 09, 11, 15, 16, 17, 18, 22, 23, 26, 27, 31, 35, 36.

mation sur les offres spontanées de terrains¹⁴². Ce processus semble se déclencher chaque fois qu'un promoteur réalise deux ou trois premières opérations dans une zone donnée. Il a pour conséquence de limiter les mouvements des localisations liés à l'évolution des prix fonciers et des conjonctures immobilières ; par contre, lorsque des changements d'orientation dans l'espace apparaissent, ils entraînent parfois le même processus et sont alors adoptés pour une période assez longue.

Certains promoteurs présentent de ce point de vue une rigidité particulière : les agences, les filiales bancaires coordinatrices, la plupart des outsiders. Au contraire, les financiers promoteurs, les builders et les entrepreneurs promoteurs témoignent d'une beaucoup plus grande mobilité spatiale : ils suscitent en effet les offres de terrains plutôt qu'ils ne les attendent et peuvent choisir de façon très autonome leurs points d'implantation.

L'examen des changements de zone pour un promoteur donné suggère une seconde distinction. On observe des *changements par expulsion* et des *changements par innovation* : dans le premier cas, la hausse des prix fonciers conduit le promoteur à localiser ses programmes dans une zone aussi semblable que possible à ses localisations précédentes, mais où les prix des terrains sont moins affectés par la hausse ; dans le second, le choix de localisation conduit le promoteur dans des zones où la hausse n'est pas encore intervenue de façon sensible. La plupart des agences-promoteurs, et les filiales bancaires coordinatrices représentent typi-

142. « *A priori*, nous recherchons dans les quartiers où nous sommes connus, où nous connaissons bien la clientèle, et où nous avons à cœur d'avoir toujours un chantier en cours. Parce que nous ne voulons pas perdre le contact avec la clientèle : il y a les investisseurs, qui achètent tous les deux ou trois ans, c'est une clientèle en or. Il y a les amis, les connaissances. Il y a ceux qui nous ont acheté un trois pièces et dont la famille s'est agrandie. Bref, c'est important de continuer dans un endroit où on est honorablement connu... Nous avons surtout travaillé dans certains points de la banlieue ouest, et dans toute la mesure du possible nous avons cherché à rester implantés dans les cercles à l'intérieur desquels nous estimons être connus ou bien où nous avons certaines facilités à nous faire connaître par référence aux opérations faites non loin de là. » (Entretien. Promoteur 18.)

« On sait bien que les gens recherchent beaucoup plus l'ouest et le sud. Alors à l'ouest, il y a les grands seigneurs de la promotion qui ont fait des opérations importantes. En fait, les terrains les plus près ont été pris par les confrères plus anciens et on avait peut-être plus de facilités dans le sud. De fil en aiguille, étant installés dans le sud, les agents, les rabatteurs de terrains sont venus nous trouver plus souvent. » (Entretien. Promoteur 09.)

« Nous écartons tout ce qui est en dehors de Paris, en dehors de Paris *intra muros* et de la banlieue desservie par le métro. Pour le moment, c'est notre politique. Parmi les quartiers de Paris, nous n'écartons aucun arrondissement, mais il se trouve que nous avons l'habitude de construire dans certains quartiers. Parce que nous connaissons bien la demande locale et que le propriétaire de terrain, voyant notre panneau, viendra nous voir plutôt qu'un autre. » (Entretien. Promoteur 22.)

quement la première politique : l'objectif de sécurité limite alors considérablement les possibilités d'appropriation de surprofits. Les outsiders, les builders, les promoteurs financiers, au contraire, adoptent plutôt la seconde, ne construisant pas exclusivement dans le secteur « sans prime », ils peuvent beaucoup plus largement anticiper sur l'évolution ultérieure et construire dans des zones jusque-là peu touchées par l'action des promoteurs privés. Leurs chances de conserver une part importante des surprofits fonciers d'innovation sont cependant extrêmement inégales : ceux qui furent à l'origine de la conquête des quartiers populaires parisiens par les résidences de cadres, et ont adopté par la suite cette spécialisation, se trouvent aujourd'hui confrontés à une forte hausse des prix des terrains ; par contre, les promoteurs qui sont les moteurs de l'urbanisation périphérique disposent d'un champ d'action d'autant plus large que leur activité d'aménageur se confirme. Leur politique de localisation est directement liée aux grands équipements de transports routiers ou ferrés.

Conclusion

Les représentations communes des « milieux de décision » s'accordent au moins sur un point avec les théories de la décision les plus sophistiquées : le fétichisme de l'acteur¹. Cette prénotion, ancrée dans la pratique quotidienne des agents capitalistes et appuyée sur des mètres cubes de littérature marginaliste, produit au moins deux effets idéologiques : d'une part, elle renvoie hors du champ de la théorie la définition même de l'acteur, c'est-à-dire les rapports sociaux dont la genèse et la reproduction fondent son existence² ; d'autre part, et du même coup, elle autonomise un ordre de phénomènes, les rapports entre acteurs, le champ où se déterminent et se confrontent leurs objectifs et leurs ressources, ainsi naît l'analyse stratégique, discours formel sur des fantômes³.

Exprimer une telle critique conduit à mettre en œuvre des recherches qui tentent d'établir une liaison interne entre la définition historique des agents sociaux étudiés, l'ensemble des déterminations de leurs pratiques et, enfin, les effets et les produits de celles-ci.

Le matérialisme historique fournit les concepts nécessaires à cette

1. Fétichisme grossier dans l'« orientation rationaliste classique », savant et raffiné dans la sociologie des organisations. Cf. C. Grémion, « Vers une nouvelle théorie de la décision ? », *Sociologie du travail*, 11, (4), oct.-déc. 1969, pp. 463-471.

2. L'effort de dépassement de la sociologie des organisations commence par une « déduction objective » de l'acteur. Ainsi lorsque H. Jamous montre que certains groupes marginaux dans un système auto-entretenu sont conduits à exprimer une « demande sociale » extérieure au système pour voir leurs propres revendications aboutir, il introduit dans le « jeu stratégique » une dimension qui fait disparaître son autonomie. Cf. H. Jamous, *Sociologie de la décision. La réforme des études médicales et des structures hospitalières*, Paris, CNRS, 1969, 257 p.

3. Ou, ce qui va de pair, discours empiriste sur des fétiches. Dans la ligne formaliste, un des meilleurs exemples est sans doute : Charles E. Lindblom, *The intelligence of democracy. Decision making through mutual adjustment*, New York, The Free Press, Londres, Collier-Macmillan, 1965, VIII-352 p. Dans la ligne empiriste, les travaux abondent ; la pollution est particulièrement dense dans le domaine que l'on persiste à baptiser « sociologie urbaine » : de l'Administration aux bureaux d'études les plus commerciaux en passant par les laboratoires universitaires les plus prestigieux, l'analyse des stratégies va son train.

rupture : les agents sociaux sont, en effet, analysés comme les supports de rapports sociaux parmi lesquels les rapports de production sont dominants, rapports dont les lois de développement et l'articulation apparaissent « concrètement » sous la forme de la pratique d'« acteurs »⁴. Précisons donc quels concepts vont être utilisés ici, et dans quelle acception⁵.

I. LE PROMOTEUR IMMOBILIER, AGENT-SUPPORT D'UNE ARTICULATION DE RAPPORTS

A un moment donné du développement d'une formation sociale, chaque processus de reproduction du capital⁶ requiert l'accomplissement d'un certain nombre de *fonctions*. Chaque fonction, qui peut être définie empiriquement par un ensemble d'opérations qui doivent être accomplies pour que le cycle de reproduction ne s'interrompe pas, est donc un *rapport social*, produit par les modalités spécifiques de la division technique et sociale du travail dans le procès de reproduction considéré. Il en résulte, bien entendu, qu'une fonction économique ne peut en aucun cas être caractérisée en termes purement « techniques », mais toujours par le rapport qu'elle entretient avec l'appropriation des moyens de production, et de la plus-value. Ces rapports sociaux ont pour *supports* des *agents* concrets, qui sont définis par l'articulation déterminée de fonctions dont ils sont le support, c'est-à-dire par leur *place* dans les rapports de production, circulation et distribution.

Un *système de places* est défini par un état typique de l'articulation des fonctions sur des supports sociaux ainsi que par les contradictions spécifiques qui en résultent et qui déterminent les modalités de son changement historique. Dans la mesure où la production dans une

4. « Pour éviter les malentendus possibles, encore un mot. Je n'ai pas peint en rose le capitaliste et le propriétaire foncier, mais il ne s'agit ici des *personnes* qu'autant qu'elles sont la *personnification de catégories économiques*, les *soutiens d'intérêts et de rapports de classes déterminés*. Mon point de vue, d'après lequel le *développement de la formation économique de la société est assimilable à la marche de la nature et de son histoire*, peut moins que tout autre rendre l'individu responsable des rapports donc il reste socialement la créature, quoiqu'il puisse faire pour s'en dégager », Marx, *Le capital*, préface de la première édition allemande, Ed. sociales, 1957, t. 1, p. 20, souligné par Marx.

5. Les définitions adoptées sont inspirées par la lecture de Ch. Bettelheim, *Calcul économique et formes de propriété*, Paris, F. Maspero, 1970, 141 p.

6. Comme la reproduction du mode de production dans son ensemble.

sphère déterminée ⁷ peut s'opérer selon des divisions du travail définies dans plusieurs modes de production, ou dans des stades différents de mode de production capitaliste, certains systèmes de places peuvent comporter des places où s'articulent des rapports appartenant à ces différents modes de production ou stades ⁸.

L'objet empirique de la présente étude apparaît comme une catégorie d'agents économiques engagés dans le processus de production et de circulation d'une marchandise particulière : le logement. L'analyse doit permettre d'examiner dans quelle mesure cette catégorie descriptive, « les promoteurs », peut être définie par une place unique dans le procès considéré, et dans quel système de places elle s'insère. La logique du système de places dans son ensemble déterminera la logique d'exercice de chaque fonction et articulation de fonctions particulières et, par conséquent, les différents effets du système : sa propre transformation comme résultat de ses contradictions, mais aussi les modes d'accumulation du capital et certains aspects des valeurs d'usage produites. C'est, du moins, le schéma théorique qu'il faudra essayer de valider.

Dans le mode de production capitaliste, le rapport social fondamental, générateur de la plupart des autres rapports sociaux et dominant ceux qu'il n'engendre pas, est le *rapport d'exploitation*, c'est-à-dire le capital lui-même. Lorsque les rapports de production capitalistes s'emparent d'une sphère de production, celle-ci entre dans le processus d'accumulation : ce processus implique la mise en place et la *reproduction élargie des conditions de la mise en valeur* du capital, c'est-à-dire en fin de compte des conditions de l'exploitation.

La production de logements, lorsque s'y développent les rapports de production capitalistes, est soumise à la même loi ; et, cependant, le procès de production capitaliste du logement présente des caractéristiques telles que la reproduction des conditions de l'accumulation rencontre des obstacles spécifiques : celui de la période de rotation, d'une part, celui de la base foncière de la production, d'autre part.

En effet, la *période de rotation* du capital est exceptionnellement longue, dans ses deux composantes.

La *période de production* ⁹ d'un bâtiment d'habitation est longue

7. Ou dans l'ensemble de l'économie considérée.

8. Cette remarque renvoie notamment à l'ensemble des cas de pillage des producteurs précapitalistes par le capital, pillage du petit capital par le capital monopoliste, etc.

9. La période de production (temps durant lequel le capital stationne dans la sphère de la production) comprend, comme on le sait, la période de travail (durée totale des procès de travail nécessaires pour livrer le produit à l'état fini) et les interruptions du procès de travail. Celles-ci dans le bâtiment, étant données les conditions climatiques françaises, sont principalement déterminées par les pauses

car la livraison du produit fini exige un procès de travail beaucoup plus long que lorsque la valeur d'usage qui en résulte est divisible. Le capital conserve donc longtemps la forme de produit semi fini, et en quantité considérable. Cette particularité a probablement été la cause essentielle du très lent développement d'une production capitaliste dans la branche : la longueur de la période de production implique en effet, soit une importante concentration préalable de capital dans chaque entreprise — ce qui est improbable — soit l'apparition d'un *capital de circulation* qui assure le retour à la forme argent du capital productif avant la fin de la période de production¹⁰, c'est-à-dire une rotation normale du capital industriel¹¹. Une condition préalable à la production, le préfinancement du chantier, va donc être socialement extérieure au capital industriel.

La *période de circulation*¹² de la marchandise logement tend, elle aussi, à être exceptionnellement longue : le retour complet du capital-marchandise à la forme argent, et par conséquent la réalisation de la plus-value, tend avec le développement même du mode de production capitaliste, à s'étendre sur la durée de vie physique de l'immeuble, sur

de la force de travail. On remarquera que plus la période de travail s'allonge, plus le capital impose un procès de travail ininterrompu : les tours, gigantesques valeurs d'usage indivisibles, se construisent souvent jour et nuit. Sur les concepts utilisés, cf. Marx, *Le capital*, livre II, chap. XII et XIII, Ed. sociales, 1960, t. 4, pp. 211-229.

10. « L'exécution de travaux en grand et demandant une période de travail très longue, ne tombe complètement dans le domaine de la production capitaliste que lorsque la concentration du capital est déjà fort considérable et que le développement du système de crédit offre en outre au capitaliste la ressource facile d'avancer, et donc de risquer, non pas son propre argent, mais les capitaux d'autrui », *ibid.*, pp. 216-217.

11. Ce terme désigne ici les fractions de capital engagées dans les entreprises de production, et dont la forme fonctionnelle dominante est le capital productif, par opposition au capital immobilier ou au capital de prêt dont les formes fonctionnelles dominantes sont respectivement le capital marchandise et le capital argent. Le « capital industriel » ainsi entendu peut fonctionner dans des rapports de production de type manufacturier ou de type industriel au sens strict.

12. La circulation s'achève — du moins sa première étape, soit la transformation du capital de la forme marchandise en la forme argent — lorsque du *revenu* s'échange contre la marchandise, celle-ci cessant alors d'être du capital pour devenir simple valeur d'usage, objet de consommation. La circulation de la marchandise-logement est donc terminée lorsque l'*usager* a intégralement payé sa valeur, quelles que soient les formes juridiques du processus, qu'il soit indéfiniment locataire ou bien propriétaire en titre du logement depuis le premier jour. « (L'argent) peut faire fonction de moyen de paiement entre commerçant et consommateur, quand du crédit est accordé et que le revenu est d'abord consommé et payé ensuite... (Dans ce cas) cet argent non seulement remplace du capital pour l'une des parties, le vendeur, mais il est également dépensé, avancé comme capital pour l'autre partie, l'acheteur », *Le capital*, livre III, chap. XXVIII, Ed. sociales, 1959, t. 7, p. 109.

l'ensemble de la durée de la consommation. Lorsqu'il en est ainsi, il en résulte d'une part, une période de rotation totale du capital considérable, d'autre part, la possibilité de ruptures dans la rotation au cours des décennies où elle s'opère. Période de circulation du capital et durée de la consommation du bien sont néanmoins distinctes : lorsque la consommation de la valeur d'usage n'entraîne pas la destruction instantanée de celle-ci, la lenteur de l'usure de la marchandise n'est que la base d'une période de circulation longue. Une autre condition est la détermination massive des revenus, et donc de la demande solvable, par la valeur de la force de travail, c'est-à-dire l'extension du mode de production capitaliste, la prolétarianisation d'une part croissante de la population. Le salaire, tend, en effet, à remplacer les valeurs d'usage strictement nécessaires à la reproduction de la force de travail : le logement de ce soir, pas celui de l'année prochaine ; comme, dans le même processus, les patrimoines monétaires tendent à disparaître, la masse de la population n'est en mesure de payer son logement qu'au fur et à mesure de sa consommation¹³. Il faut donc distinguer deux modes de circulation de la marchandise-logement selon la nature du revenu qui lui fait face sur le marché : revenu déterminé par la valeur de la force de travail, ou revenu déterminé par la répartition de la plus-value. Dans ce dernier cas, seulement, la période de circulation peut être aussi brève que possible, mais l'étendue des besoins sociaux sera étroite, à la mesure des capacités de consommation de la bourgeoisie¹⁴ ; pour l'essentiel de la population, au contraire, la solvabilité est faible, et la période de circulation ne peut être que longue¹⁵. Par conséquent, la reproduction du capital industriel est subordonnée à l'existence d'un flux de capital de circulation qui supportera l'immobilisation sous la forme marchandise (ou sous la forme créance) le temps nécessaire. Mais la période de rotation de ce capital de circulation est longue et sa rentabilité problématique, si toutefois la loi de la valeur opère normalement.

Les traits spécifiques de la rotation du capital dans la production-circulation du logement sont tels qu'une autonomisation du capital de circulation est nécessaire à une rotation normale du capital industriel,

13. Cette remarque vaut aussi pour l'ensemble des « biens de consommation durables » dont la production capitaliste de masse exige le développement du crédit à la consommation.

14. Que les promoteurs sont toutefois capables de développer : ce sont sans doute les mêmes couches sociales qui achètent logements de luxe, résidences secondaires d'hiver et d'été.

15. Fait bien perçu par les professionnels : « Les causes de l'insolvabilité actuelle de la demande sont doubles : elles résultent de la disparition progressive dans les ménages de capital préconstitué et l'impossibilité pour ceux-ci d'accéder à un crédit trop cher », *Rapport de la Commission de l'habitation du VI^e plan*, Paris, La Documentation française, 1971, t. 2, p. 272.

c'est-à-dire à la reproduction de l'exploitation. De plus, ce capital de circulation doit intervenir au cours même de la période de production, supporter la confrontation de la marchandise au besoin social, et par conséquent assurer au mieux la réalisation de la plus-value. Or, la possibilité historique d'un tel capital n'est pas assurée, sa valorisation se heurtant aux limites des lois de la distribution capitaliste : une des conditions essentielles de la reproduction du rapport d'exploitation n'est donc pas toujours reproduite.

Le second obstacle à la reproduction est la nécessité d'une *base foncière* à la production. La disposition d'un flux permanent de sol urbanisable est une condition de l'accumulation élargie dans la sphère du bâtiment. Le capital rencontre ici l'obstacle d'une condition de sa reproduction elle-même *non reproductible et monopolisable*¹⁶. La production de sol urbain est en effet hors de portée du capital, en tant que pôle privé d'accumulation ; le sol est cependant condition de la valeur d'usage de la marchandise-logement dans la mesure où sa situation rend possible l'accès aux valeurs d'usage fournies par l'agglomération urbaine, et nécessaire à l'utilisation productive et à la reproduction de la force de travail qui consommera le logement. Or, ces effets utiles d'agglomération ne sont pas reproductibles par le capital, pour deux raisons essentielles : d'une part, elles naissent de la combinaison spatiale d'un grand nombre de procès privés de reproduction, combinaison qu'un capital privé particulier aussi puissant soit-il ne saurait reproduire totalement ; d'autre part, le fonctionnement de ces multiples procès indépendants repose sur la disposition gratuite d'équipements nécessaires à la production — ou à la reproduction de la force de travail —, équipements dont la production nécessite une dévalorisation de capital par l'État¹⁷. Un capitaliste pourra toujours rendre un terrain matériellement constructible : mais il ne saurait produire seul, ni le système de voies qui le dessert, ni l'ensemble des activités où mènent ces voies. Toutefois, le mouvement interne du capital le pousse à détruire cette extériorité : les limites de la non-reproductibilité sont sans cesse repoussées au fur et à mesure du développement monopoliste¹⁸.

16. Cette question a été défrichée par A. Cottureau, « Les débuts de la planification urbaine dans l'agglomération parisienne », *Sociologie du travail*, 12, (4), oct.-déc. 1970, pp. 381-392. Cf. aussi : « Note introductive au débat sur planification urbaine en région parisienne », Séminaire de Lans-en-Vercors, avr. 1971, 14 p. ronéo.

17. Les contradictions qui naissent de cette pluralité de modes de circulation des valeurs d'usage, alors que le procès de leur production doit être coordonné sont analysées par Ed. Préteceille, *La production des grands ensembles. Essai d'analyse des déterminants de l'environnement urbain*, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1971, 194 p.

18. Des opérations immobilières ponctuelles aux grands ensembles, puis aux villes

La non-reproductibilité partielle des conditions urbaines de la valeur d'usage du produit logement donne son contenu économique à la propriété foncière, monopole sur l'utilisation du sol-support de la production immobilière. La reproduction du capital rencontre ici un obstacle dont la levée n'est pas même assurée par le transfert d'une part de la plus-value aux détenteurs du monopole foncier : en effet, dans de nombreux cas, la propriété du sol exprime en termes juridico-politiques des rapports économiques inadéquats au mode de production capitaliste. La conversion d'un bien patrimonial, ou d'un instrument de travail, en support du capital productif passe par une lutte incessante pour transformer en marchandise une valeur d'usage qui, n'étant pas un produit du capital, ne revêt pas par nécessité la forme marchande.

L'analyse des conditions spécifiques de la reproduction élargie du capital engagé dans la production des logements fait donc apparaître deux conditions extérieures à ce capital : un flux de capital de circulation, et un flux de sol support. De plus, il n'est pas certain que dans toutes les circonstances historiques ces deux flux soient entretenus par le seul mouvement du capital privé : le « placement immobilier » n'est pas toujours rentable, et le sol n'est pas toujours un « capital » pour son propriétaire. *Tout système de place incluant un capital industriel producteur de logements doit donc inclure aussi une ou plusieurs places où sont exercées les fonctions correspondant à la « production » conditions de sa reproduction.* Cette proposition n'est pas une affirmation de fait qui exclurait la possibilité d'obstacles durables au développement d'une production capitaliste de logements, ou qui supposerait que la levée de ces obstacles s'opère toujours par le seul mouvement de la base économique. Au contraire, l'examen des systèmes de places historiquement observables permettrait sans doute de spécifier les contradictions qui pour chacun d'eux sont le moteur de sa transformation, transformation effectivement réalisée dans le cas de la promotion immobilière « à la française » des décennies 1950 et 1960 à travers l'action de l'État. Une étude des transformations historiques des systèmes de places antérieurs faisait pour l'instant défaut, ce qu'on va désigner comme les « conditions historiques » de la promotion immobilière sont ici identifiées à partir d'une analyse de celle-ci : or le repérage de conditions structurelles ne nous apprend évidemment rien sur les lois propres des systèmes de places antérieurs, et de leur mouvement. Le développement qui va suivre ne relève donc en rien de l'« histoire ».

nouvelles, la reproductibilité des conditions urbaines de la mise en valeur du capital va en s'étendant : on constate que ce processus de socialisation capitaliste implique le préalable de la constitution de groupes immobiliers monopolistes et de leur articulation avec l'action de l'État en un « mécanisme unique ».

Le système de places qui inclut la *promotion immobilière* présuppose l'autonomisation de fonctions auparavant absentes ou associées à d'autres : d'une part, l'apparition d'un capital immobilier de circulation distinct du capital industriel, d'autre part son autonomisation de la propriété foncière. Cette rupture fait naître une fonction nouvelle qui, du moins dans les conditions françaises, sera exercée à une place autonome.

La première condition est la rupture du *rapport direct entre travail productif et utilisateur*, nécessaire au développement de rapports de production capitalistes dans le bâtiment, développement qui s'accompagne de l'*autonomisation d'un capital immobilier de circulation*. Le rapport direct travailleur-utilisateur prévaut dans deux systèmes de places typiques dont la disparition, aujourd'hui encore, est loin d'être acquise. L'un d'eux est le *travail producteur de valeur d'usage*, ou travail non marchand, c'est-à-dire l'autofourniture du logement par son utilisateur : mode d'urbanisation dominant en région parisienne de 1920 à 1930¹⁹, il renaît après la guerre mondiale avec le mouvement des « castors » et continue aujourd'hui à fournir le « logement » de milliers de travailleurs dans les bidonvilles. L'autre système de places met en relation le *travail de l'artisan* et la commande de l'utilisateur : dominant la production proprement urbaine, c'est-à-dire de l'hôtel noble ou bourgeois, jusqu'à l'aube du capitalisme, ce rapport subsiste aujourd'hui, bien que modifié par son articulation avec un capital de circulation intervenant sous forme de crédit à l'acquéreur, et joue un rôle dominant dans la production des maisons individuelles dans de très nombreuses agglomérations de province²⁰. Ce système de places ne peut être

19. Cf. les descriptions de J. Bastié in: *La croissance de la banlieue parisienne*, Paris, PUF, 1964, 4^e partie, « La grande poussée des lotissements », pp. 227-324.

20. Ce secteur de la production « sans promoteur » représente, dans la période 1960-1968, 28,9 % à 35,9 % des logements autorisés selon les années dans l'ensemble de la France (source: *Statistiques de la construction, passim*). Dans les agglomérations, la proportion est plus faible, mais pourtant importante. Entre autres fonctions, l'action gouvernementale en faveur d'opérations d'envergure dans le secteur des maisons individuelles peut avoir pour effet la destruction d'un système qui ne fait pas de « place » au capital immobilier. Même si la part des maisons individuelles ne change guère dans la production, leur mode de production sera transformé, et c'est l'essentiel: « La construction isolée est une formule contraire à une urbanisation cohérente; elle est, en outre, coûteuse pour l'acquéreur et pour la collectivité. Plus de 80 % des maisons sont cependant réalisées de cette façon, au coup par coup; l'objectif est de renverser cette tendance et de parvenir à construire 80 % des maisons en opérations groupées », *Concours international de la maison individuelle*. Brochure de lancement du « Concours Chalandon », 1969, p. 14. C'est le ministre de l'Équipement qui donne ce conseil aux promoteurs: « Et, dernière recommandation: allez travailler là où il n'y a pas encore de promoteurs », « De nouvelles orientations », discours de A. Chalandon au XVI^e congrès de la Fédération nationale de promoteurs-constructeurs, Vittel, 3-5 juin 1971, *Hommes et Logements*, 86, p. 36.

bouleversé par le développement de rapports de production capitalistes que si la production se libère de la commande pour affronter le marché ²¹ : ceci n'est possible à grande échelle que si se développe un *capital immobilier de circulation* autonome par rapport au capital industriel.

Le développement du mode de production capitaliste crée la condition nécessaire à ce changement : la « libération » de la force de travail entraîne la liquidation des patrimoines, y compris, dans la plupart des cas, des biens de consommation de quelque valeur, comme le logement ; corrélativement les valeurs d'usage patrimoniales détenues par les classes possédantes, sols ou immeubles, peuvent être converties en « capital » et un flux de capital-argent s'établir en direction de l'immobilier. A la condition, toutefois, que le niveau des salaires soit ajusté à la valeur de la force de travail, et que soit produit historiquement le besoin d'un logement « décent » pour au moins certaines couches de la population laborieuse : en fait, selon les périodes historiques, la solvabilité du besoin sera différemment assurée et un capital de circulation dévalorisé sera bien souvent la condition de la rentabilisation, et par conséquent de l'autonomisation, d'un capital de circulation au sens strict ²².

21. « Jadis, les propriétaires de terrains faisaient élever des maisons soit pour les habiter, soit pour en tirer un revenu, par la location et comme placement de capitaux ; mais le développement rapide de la population, le morcellement des grandes propriétés urbaines, l'ouverture des quartiers nouveaux, en encourageant les constructions ont fait de l'édification de maisons une véritable entreprise industrielle et il s'est créé une classe d'entrepreneurs et de marchands de maisons comme de tout autre produit industriel », *Statistique de l'industrie à Paris, résultant de l'enquête faite par la Chambre de Commerce pour les années 1847 et 1848*, Paris, 1851, p. 81. Cité par A. Daumard, *Maisons de Paris et propriétaires parisiens au XIX^e siècle*, Paris, Ed. Cujas, 1965, p. 30.

« Dans ma jeunesse, on construisait d'ordinaire les maisons sur commande, et, au fur et à mesure de l'achèvement de certains travaux, l'entrepreneur touchait des acomptes. On ne bâtissait guère en vue de la spéculation ; en général, les entrepreneurs ne s'y résignaient que pour conserver leurs ouvriers en les faisant travailler régulièrement. Mais, depuis quarante ans, tout a changé. On ne construit plus guère sur commande. Quiconque a besoin d'une maison neuve s'en cherche une parmi celles qui sont construites par un spéculateur, ou se trouve encore en construction. L'entrepreneur ne travaille plus pour le client, mais pour le marché ; tout comme n'importe quel industriel, il est forcé d'avoir toujours en vente de la marchandise finie », *Report from the select committee on bank acts*, Part I, 1857. *Evidence*. Questions 5413-18, 5435-36. Cité par Marx, *Le capital*, livre II, 2^e section, Ed. sociales, t. 4, p. 216.

22. Sur le concept de dévalorisation du capital, cf. *Le capital*, chap. XV, Ed. sociales, 1957, t. 6, pp. 259-272 ; et P. Boccara, « Capitalisme monopoliste d'État, accumulation du capital et financement public de la production », *Économie et politique* (143-144), juin-juill. 1966, pp. 23-48. Dans la circulation de la marchandise logement, la dévalorisation du capital prend depuis les années 1920, la forme dominante de sous-rémunération du capital public. A ce capital dévalorisé, se combine

Une seconde condition de la promotion immobilière est la rupture de l'*unité de la propriété foncière et du capital de circulation*. On a noté plus haut la possibilité d'une conversion du bien patrimonial « sol » en capital : cette transformation, rendue possible et nécessaire par le développement des rapports de production capitalistes dans la société toute entière et dans le bâtiment en particulier, s'opère tout d'abord, dans la plupart des grandes villes françaises, à l'initiative des propriétaires fonciers eux-mêmes. Les propriétaires urbains deviennent rentiers immobiliers : un même agent-support assure l'approvisionnement foncier des entreprises de construction et la fourniture du capital de circulation nécessaire²³. Ce système de places typique peut, dans des périodes de déséquilibre du marché et de hausse des prix, s'articuler avec un système incluant des promoteurs au sens moderne : le capital financier intervient alors dans le financement de la période de production, et bénéficie de la majeure partie de la rente différentielle créée²⁴. Mais la configuration dominante reste sans doute celle où l'articulation propriété du sol-capital de circulation s'opère sous la dominance de la propriété foncière : l'investissement immobilier est subordonné à l'accroissement de la rente foncière, dont le mouvement règle alors, par la médiation de « Monsieur Vautour », la reproduction élargie du capital productif lui-même. Ce système de places est détruit par la rupture du capital de circulation et de la propriété foncière sous l'effet du développement monopoliste. Tout d'abord, au capital de circulation annexe des patrimoines fonciers vient se substituer un capital-argent libre : la dévalorisation accélérée des capitaux petit-bourgeois dans l'entre-deux guerres ôte la possibilité à la propriété foncière urbaine d'opérer la même transformation qu'auparavant ; le capital de circulation devra maintenant venir d'ailleurs et de plus en plus être fourni par l'État, parfois associé avec le capital financier. D'autre part, la production même de la valeur d'usage logement doit être de plus en plus socialisée : les extensions urbaines

un capital « au sens strict », c'est-à-dire faisant l'objet d'un processus de valorisation, à des taux d'ailleurs inégaux selon ses rapports au capital monopoliste.

23. Ou du moins assure la combinaison de son capital-argent patrimonial avec l'argent drainé par le marché financier en formation : les propriétaires immobiliers parisiens de 1852 à 1914 font construire grâce aux prêts hypothécaires du Crédit foncier de France qui financent 50 % de la valeur de l'immeuble. Cf. F. Pascal, *Économie de la production de logements*, thèse pour le doctorat ès-sciences économiques, Université Paris I, pp. 157-162, mult.

24. On ne peut justifier ici cette proposition selon laquelle, premièrement, la construction d'un immeuble produit une rente foncière supérieure à la rente éventuellement produite par l'usage antérieur du sol (rente nulle si le sol était utilisé comme simple valeur d'usage), deuxièmement, l'agent de la transformation, support du capital de circulation qui suscite la production, est en mesure de s'approprier une partie variable de cette rente foncière.

impliquent une production effective d'une partie des effets utiles d'agglomération, production qui est hors de portée de la seule propriété foncière. La rupture se développe donc entre les fractions dominantes du capital et la propriété foncière : c'est la naissance de l'ainsi nommé « problème foncier ». Le capital rencontre une des conditions de la reproduction comme un obstacle en la personne d'un agent distinct, le propriétaire ²⁵. Système de places nouveau, qui donne naissance à celle de promoteur.

De l'autonomie du capital de circulation et de la propriété foncière naît en effet une fonction nouvelle dans la division sociale du travail : assurer la *libération des sols*, condition de leur utilisation capitaliste. Il s'agit de transformer sans cesse une valeur d'usage fonctionnant principalement comme bien patrimonial ou instrument de travail des producteurs non capitalistes en marchandise, et d'opérer cette transformation de telle sorte que le capital de circulation s'approprie la plus large part possible de la rente différentielle créée par le nouvel usage du sol. Cette double opération ne va pas de soi ²⁶ : on verra plus loin qu'à un certain point de l'évolution de l'articulation des places économiques concernées aux rapports de classe, l'État devra contribuer à sa mise en œuvre. Il ne suffira plus que le promoteur « invente » du terrain, il faudra qu'avec l'État, il en « fabrique ».

De l'insertion du capital de circulation entre le capital productif et le revenu, naît la fonction de *définition de la marchandise*, en termes de valeur d'usage et de prix : cette définition doit être réalisée sous la domination du capital de circulation, car il subit le risque de non-réalisation de la plus-value ²⁷. Il en résulte une forme spécifique de la direction du procès de travail — en tant qu'il en résulte une valeur d'usage déterminée — qui est assurée conjointement en deux places distinctes : l'entreprise et le « maître d'ouvrage ». Cette scission au sein de la maîtrise du procès de travail s'opère sous la forme de la distinction de deux pôles privés d'accumulation : comme il est « naturel » au régime capitaliste,

25. La production du capital engagé dans l'industrie du bâtiment *et* dans la circulation du logement se heurte à l'obstacle foncier, mais aussi la reproduction du capital dans son ensemble, qui requiert alors la disposition de logements pour assurer la reproduction de la force de travail qu'il consomme.

26. Les économistes bourgeois ont nommé ce rapport social spécifique « marché foncier », et lui appliquent sans inquiétude l'appareil notionnel du marginalisme. Les praticiens de l'immobilier sourient de ces tentatives, eux qui savent que ce prétendu marché n'est en réalité qu'une perpétuelle création de l'« offre » par la « demande ».

27. C'est ce qu'exprime clairement un des leaders de l'organisation professionnelle des promoteurs privés : « Le seul responsable des prix et des délais, c'est-à-dire des marges et du profit, profit honorable et souhaitable, c'est le promoteur. Il est donc le pivot de l'acte de construire », XV^e Congrès de la Fédération nationale des constructeurs-promoteurs, Annecy, 11-13 juin 1970, exposé de Ch. Tiffen, « Histoire du constructeur-promoteur ».

cette séparation fait naître une fonction de *contrôle du procès de production* — en tant qu'il en résulte une valorisation du capital productif — de façon à imposer à l'entreprise un partage normal de la plus-value : étude serrée des devis ; contrôle des prestations, et surtout des délais. De nature semblable est la *gestion des transferts de propriété*, c'est-à-dire des formes juridiques successives sous lesquelles se présentent les rapports économiques réels entre agents : capital industriel, capital de circulation, utilisateur.

On observe donc à la fois l'apparition de *places* nouvelles par autonomisation de conditions fonctionnelles du processus de reproduction auparavant articulées sur une même place, et la naissance corrélatrice de *fonctions* nouvelles. Il n'en résulte pas nécessairement que ces fonctions soient exercées en une place unique, autonome à la fois du capital productif, du capital de circulation et de la propriété foncière : la place de promoteur. En de nombreux pays capitalistes on observe une toute autre configuration ; en France même, cette fonction spécifique peut être fréquemment articulée sur une autre place, et sous la dominance de la fonction définissant principalement celle-ci. Il est donc maintenant nécessaire d'examiner le processus de l'apparition d'un système de places incluant la promotion comme place autonome, et les transformations de ce système.

Un point auparavant doit être souligné : toutes les opérations qui définissent la fonction de promoteur sont strictement dépendantes de la forme spécifique de la division sociale du travail qui organise en France à partir de 1950 la reproduction du capital dans la sphère du logement : elles apparaissent donc dans un système de places déterminé historiquement et disparaîtront avec lui²⁸. Il va sans dire que ce n'est pas le point de vue des intéressés. Les promoteurs, ou du moins ceux qui se sont constitués comme « profession », ont élaboré une image de leur rôle : ils sont les chefs d'orchestre sur la scène où se rencontrent les partenaires de l'acte de construire²⁹. Cette représentation répond à la fois à une évidence pratique de l'acteur et à une intention apologétique. Il ne suffit pas d'écarter cette dernière pour débarrasser le concept de son

28. La fonction de direction du procès de travail concret pour en adapter les produits à certains besoins historiques est évidemment commune à tous les modes de production comprenant la division du travail : il est clair toutefois que son mode d'exercice et par conséquent ses produits, dépend étroitement des lois propres à chaque mode de production.

29. Est constructeur-promoteur « toute personne physique ou morale dont la profession est de prendre, de façon habituelle et dans le cadre d'une organisation permanente, l'initiative de réalisations immobilières, et d'assumer la responsabilité de la coordination des opérations intervenant pour l'étude, l'exécution et la mise à la disposition des usagers, des programmes à réaliser », statuts de la FNCP, article 13.

contenu idéologique : l'expérience quotidienne des agents n'est qu'exceptionnellement adéquate à la fonction qui leur est effectivement assignée par leur place dans les rapports sociaux.

En particulier, la fonction du promoteur est pensée comme produite par un processus de division technique du travail, sa spécialisation étant le résultat naturel de la complexification des tâches, signe de développement des activités de service et d'organisation dans notre « société post-industrielle »³⁰. Le parallogisme est évident : la nécessité d'une coordination présuppose la séparation historique des opérations à coordonner. L'inadéquation de la définition à la réalité est tout aussi patente : si le promoteur modal est bien ce chef d'orchestre désargenté, il n'en est pas de même des organismes articulant à la fonction de promotion celle de financement, d'étude, ou de construction, nouvelles configurations qui sont en train de profondément transformer les conditions de la production.

II. LA PROMOTION IMMOBILIÈRE DEPUIS 1950 : D'UN SYSTÈME DE PLACES A DOMINANTE PETITE-BOURGEOISE A UN SYSTÈME DE PLACES A DOMINANTE MONOPOLISTE

La promotion immobilière se définit donc par l'activité de gestion du capital de circulation nécessaire à la rotation du capital industriel engagé dans la production de logements, fonction qui s'exerce notamment au cours de la transformation du capital-argent en marchandise³¹. La logique d'action de l'agent-support de cette fonction va donc être déterminé sous la dépendance de la logique de reproduction de ce capital de circulation. Sur ce point essentiel plusieurs précisions sont nécessaires.

Tout d'abord le concept de « capital de circulation » désigne seulement un capital spécialisé fonctionnant à une étape déterminée de la rotation d'ensemble du capital, et spécifie le cycle des formes fonctionnelles

30. On trouvera une anthologie et une analyse de l'idéologie professionnelle in. C. Topalov, *Introduction à une recherche sociologique sur les promoteurs immobiliers*, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1968, pp. 7-24.

31. Le « capital de promotion », dont les promoteurs assurent la gestion est en effet un capital *immobilier de circulation* qui permet une conversion rapide du capital industriel de la forme marchandise à la forme argent, au cours même de la période de production. Cf. p. 15.

correspondant à cette spécialisation : argent-marchandise-argent. Par contre il reste à déterminer l'*origine* de ce capital, question décisive à une phase de valorisation-dévalorisation inégales des capitaux. En effet on observe une pluralité de « sources de financement du logement », chacune définie par un mode de drainage, d'affectation et de rotation distincts. Il suffira ici de noter qu'en France, certains de ces capitaux sont drainés et affectés par l'appareil d'État et subissent une dévalorisation, tandis que d'autres sont drainés ou possédés par différents pôles d'accumulation privés, fonctionnant sur des modes différents selon la fraction de la classe capitaliste concernée.

D'autre part, ces capitaux sont susceptibles d'être *combinés* pour assurer la circulation d'une même marchandise. Toutefois une combinaison de capitaux se réalise toujours sous la dominance d'une de ses composantes : celle qui est à l'origine de la combinaison détermine l'usage productif réel des capitaux réunis, et s'approprie généralement en première main le profit ensuite redistribué ou dispose du pouvoir d'affecter les produits aux utilisateurs. Dans la circulation du logement, lorsqu'on observe une distinction entre capital de prêt, dont le cycle est argent-argent, et capital immobilier (argent-logement-argent), la combinaison s'opère toujours sous la dominance de ce dernier. Par ailleurs, les capitaux de circulation ne se distinguent pas seulement par la forme de leur cycle, mais aussi, et surtout, par leur valorisation-dévalorisation : bien entendu une combinaison capital dévalorisé-capital *stricto sensu* s'opérera toujours sous la dominance du capital qui réalise son accumulation grâce au concours du capital dévalorisé.

On peut toujours désigner par le terme « système des financements du logement » un ensemble déterminé de flux de capital : drainage de revenu ou de capital-argent, transformation de l'argent ainsi centralisé en capital, à valoriser ou dévaloriser, affecté à la circulation de la marchandise-logement. L'analyse de ce système ne relève pas de la « technique financière » : il est déterminé par de nombreux aspects de la formation sociale où il fonctionne. Tout d'abord, les possibilités de drainage ainsi que la nature sociale des agents qui l'opèrent ³² sont très directement liées à la structure des classes, notamment des différentes couches de la bourgeoisie, et aux luttes sociales, notamment dans leurs effets sur

32. On observe des cas extrêmement divers, diversité dont l'intelligence impliquerait une analyse d'ensemble de la circulation du capital et de la plus-value dans les formations sociales concernées. Ainsi on relève parmi les agents de drainage : des appareils d'État centraux (Trésor, Caisse des dépôts), ou locaux (municipalités), des pôles d'accumulation capitalistes (banques, compagnies d'assurances, promoteurs), des organisations de classe autonomes ou articulées de façon complexe sur l'appareil d'État (Building Societies, Coopératives, Comités interprofessionnels du logement).

l'appareil d'État et l'impôt. C'est pourquoi la détermination politique du système des financements, doit toujours être prise en compte. Elle sera examinée ici de façon unilatérale, c'est-à-dire dans les effets sur le système de places de la production immobilière³³ : la politique de financements publics a des effets décisifs sur la mobilisation des capitaux privés, par la médiation de l'ensemble du système des financements. Elle transforme donc les rapports de place capital immobilier-promotion et se trouve être ainsi un des déterminants principaux du changement du système de places dans son ensemble : les promoteurs privés, images du « capitalisme libéral » de la légende, ont pour condition d'existence, nous allons le voir, l'action de l'État.

1. LA PROMOTION IMMOBILIÈRE COMME PLACE DANS UN SYSTÈME À DOMINANTE PETITE-BOURGEOISE

En 1950 et 1953, sont mises en place par l'État, les conditions financières d'une mobilisation du capital petit-bourgeois en direction de l'investissement immobilier : il en résulte le développement d'un système de places typique nouveau comprenant la place autonome de promoteur, et la naissance de la promotion immobilière comme profession.

Le système de financement mis en place est, en effet, caractérisé par l'apparition d'un nouveau secteur à financement mixte, la combinaison étant gérée directement par des agents privés. Des prêts spéciaux du Crédit foncier peuvent couvrir jusqu'à 80 % du prix de revient de l'opération immobilière, et leur taux d'intérêt est « bonifié » par une subvention de l'État, les primes à la construction³⁴. Le prêt et la prime sont attribués, à certaines conditions³⁵, à tout constructeur qui en fait la demande : selon la nature du financement complémentaire avec lequel il entrera en combinaison, la fonction du capital dévalorisé ainsi distribué sera de nature différente³⁶. L'effet principal obtenu est néanmoins la

33. La politique de financement du logement ne peut cependant pas être expliquée seulement par ses effets sur le capital immobilier. Elle contribue à déterminer aussi les conditions de l'accumulation inégale du capital productif dans le bâtiment, et de la fourniture des logements nécessaires à la reproduction de la force de travail.
34. Loi n° 50 du 21 juillet 1950 et décret n° 50-898 du 2 août 1950. Décret n° 53-201 du 16 mars 1953. Cf. pp. 26-27.

35. Normes techniques minimales et maximales, prix de revient plafond et limitation de la marge bénéficiaire à 6 % ou 7 % du prix de revient.

36. Le prêt spécial du Crédit foncier combiné au seul *revenu de l'utilisateur* entraîne un nouveau développement de la construction individuelle dispersée; combiné à d'autres *capitaux dévalorisés*, il donne naissance à un secteur locatif dont le niveau de prix est comparable ou un peu supérieur à celui des HLM : Société d'économie mixte, mais aussi et surtout réalisations massives de la Société centrale immobilière

« reprise de confiance de l'épargne », dans la ligne de la loi de 1948 libérant les loyers des constructions neuves : l'investissement immobilier locatif reprend, et apparaît la nécessité d'un préfinancement complémentaire de la période de production. Les capitaux nécessaires peuvent être de faible importance, car le prêt spécial et les apports des acquéreurs couvrent l'essentiel du prix de revient : l'immobilisation est très brève, car la vente commence avant la construction. La rentabilité peut donc être extrêmement forte, malgré une limitation réglementaire de la marge bénéficiaire ³⁷.

Ce système de financement crée donc la possibilité d'un *accès direct du petit capital à la maîtrise partielle du procès de production ainsi qu'à la maîtrise de la transformation de l'usage du sol*. Et l'on observe en effet une large dominance du capital patrimonial à toutes étapes du procès de circulation.

Le financement de la période de production est assuré par des apports d'un faible montant absolu et relatif : un capital de promotion couvrant 5 % à 20 % du prix de revient de l'opération suffit, et peut provenir de plusieurs, voire de dizaines d'associés d'origine. La rotation de ce capital est extrêmement rapide : marge et capital sont encaissés, nets d'impôts, au bout d'un an environ. Forte rentabilité, faible montant des engagements, durée limitée d'immobilisation : toutes les conditions d'un flux massif de capital petit-bourgeois sont remplies ³⁸. Entrepreneurs

de la Caisse des dépôts (SCIC), et dans une moindre mesure des Comités inter-professionnels du logement (CIL); enfin, combiné aux *capitaux immobiliers privés*, il donne naissance à la promotion immobilière, et au renouveau de l'investissement locatif patrimonial. En effet, la promotion typique repose sur une séparation entre le capital immobilier qui assure la conduite de l'opération et d'autre part l'acquéreur — qui peut être lui-même porteur d'un capital investi dans un placement locatif. Le système de financement qui prévaut de 1950 à 1963 permet la rentabilisation des *deux* types de capital immobilier privé: du premier à un haut niveau assuré par sa rapidité de rotation, du second à un bon niveau si la situation de marché permet une revente spéculative, parfaitement licite jusqu'en 1963.

37. Ainsi une avance de 15 pendant deux ans, suffit à financer une opération dont le prix de revient est 100, le prêt spécial fournissant 80 et les acquéreurs achetant « sur plans ». La marge, qui n'est soumise à aucun prélèvement fiscal jusqu'en

1963, est plafonnée à 6, mais la rentabilité s'élève à $\frac{6}{15 \times 2} = 20\%$.

38. Ce qui est possible au capital petit bourgeois l'est probablement aussi au capital financier: pourquoi les groupes monopolistes ne se sont-ils pas engagés massivement dès les années 1950 dans ce secteur d'investissement? Cette question reste actuellement sans réponse certaine. On remarquera que deux groupes seulement ont utilisé alors les nouvelles combinaisons de financement: l'un et l'autre étaient implantés dans l'immobilier par de puissantes Sociétés d'économie mixte créées entre les deux guerres, et disposaient déjà en 1950 d'un solide réseau de sociétés prestatrices de service: leur activité de promoteur engagera tout d'abord peu de capitaux propres, constituant surtout un débouché pour les sociétés de services du groupe.

individuels et commerçants, membres de professions libérales et « managers », fournissent le capital de promotion³⁹ qui permet un nouveau départ du secteur privé de la construction. Certains propriétaires fonciers urbains s'insèrent dans le nouveau système de financement tout en conservant leur place antérieure : ils apportent leur terrain à la société de construction, le convertissent ainsi en moyen de production et en capital de circulation. La configuration la plus fréquente est toutefois celle où la place du propriétaire foncier est distincte et s'oppose à celle du capitaliste.

Le financement de la période de circulation est assurée par l'investissement locatif des mêmes couches sociales. L'apport de capital nécessaire pour acheter un logement, compte tenu du prêt spécial du Crédit foncier, est plus faible que le minimum requis pour « monter » une opération ; le déséquilibre permanent du marché en faveur de l'offre permettait une mobilisation rapide du capital dans des conditions de rentabilité très favorables⁴⁰.

La place d'apporteur du capital est donc massivement occupée par des agents petits-bourgeois et le *capital patrimonial* domine le secteur « privé » des financements immobiliers : il s'agit donc d'un capital flottant⁴¹, de dimensions limitées. Ces deux caractéristiques produisent des effets propres : la première crée la possibilité d'un afflux et d'un retrait

39. On a relevé, dans les statuts de sociétés civiles immobilières, les professions des personnes physiques, « souscripteurs d'origine », c'est-à-dire détenteurs du capital de promotion. Sur un ensemble (non représentatif) de 237 personnes, on relève 33 % de cadres supérieurs (dont près de la moitié : 15,2 % d'administrateurs et dirigeants de sociétés, et 11,4 % d'« ingénieurs »), 26,6 % de petits et moyens entrepreneurs (industriels, commerçants, exploitants agricoles), 13,0 % de membres des professions libérales. Cf. p. 80.

40. Il est difficile d'évaluer la part des « investisseurs » sur l'ensemble des acheteurs de logements aux promoteurs à cette époque. Elle semble être aujourd'hui de l'ordre de 30 % ; cf. P. Lancereau, « Le marché du logement et la promotion immobilière », *Revue d'économie et de droit immobilier*, 44, 1971, p. 10. Parmi les candidats acquéreurs venus s'informer auprès d'un service spécialisé de la Compagnie bancaire, la proportion est plus faible mais extraordinairement fluctuante selon la conjoncture politico-économique : d'avril 1967 à avril 1969, on observe un maximum de 21,8 % (mars 1968 : crise du dollar) et un minimum de 5,3 % (juin 1967 : après la guerre au Moyen-Orient) ; cf. F. Pascal, *Économie de la production de logements*, thèse pour le doctorat ès-sciences économiques, Université Paris I, Paris, 1971, p. 120.

41. Bien entendu, tout capital immobilier de circulation engagé dans le financement de la seule période de production, ayant un cycle argent-marchandise-argent relativement court, a la possibilité d'être « flottant », de changer d'utilisation à la fin de chaque cycle. Mais le capital patrimonial petit-bourgeois est largement contraint à rester mobilisable. L'argent détenu dans ces couches sociales a en partie une fonction d'« encaisse de transaction » : accumulé en vue de l'achat ultérieur de valeurs d'usage (installation des enfants, retraite), il ne peut être durablement transformé en capital.

rapide du capital vers et hors de la promotion immobilière ; la seconde, associée à une période de haute conjoncture, conduit à l'interruption de la production en cas de ralentissement localisé de la commercialisation. C'est l'époque du « Far West » immobilier ou la multiplication des faillites entraîna et la floraison de textes inopérants destinés à « protéger les acquéreurs »⁴² et la naissance d'une organisation désireuse de départager les véritables professionnels des autres⁴³.

Cependant, l'accès du petit capital-argent patrimonial à la maîtrise de l'opération immobilière ne pourra, dans la plupart des cas, se passer de la médiation de l'agent qui remplira la triple fonction de centralisation des capitaux patrimoniaux, approvisionnement en sol constructible et contrôle de l'entreprise de bâtiment. Dans leur ensemble, les petits capitaux ne peuvent assurer eux-mêmes ces opérations et la *place de promoteur* apparaît. La nature sociale de l'agent qui va occuper cette place varie toutefois : il va en résulter une diversification des promoteurs selon que s'articule ou non une ou plusieurs autres fonctions à celle de promotion, et par conséquent que celle-ci est exercée ou non en une place indépendante.

Quels agents deviennent promoteurs au cours des années 1950 ? Ceux dont la place économique les déterminait, soit à un rôle d'intermédiation entre capitaux petits-bourgeois, soit à un effort de contrôle des conditions financières de leur activité productive. On relève en effet quatre catégories principales de promoteurs apparaissant à cette époque.

Certaines *entreprises de bâtiment* réalisent traditionnellement une part de leur production pour leur propre compte : en complément des immeubles construits sur commande d'un investisseur, elles « montent » et préfinancent certaines opérations dont elles mettent ensuite le produit sur le marché⁴⁴. Cette pratique a pour principale fonction d'assurer à

42. Décret du 10 novembre 1954. Loi du 7 août 1957 (art. 19 et 20, 59 et 60).

43. « Ce fut (le scandale du Comptoir national du logement) un choc très rude pour les meilleurs promoteurs de France, déjà inquiets d'affaires similaires de moindre importance. La profession risquait d'être déconsidérée. Ils réagirent donc rapidement et créèrent, en octobre 1961, la Fédération nationale des Constructeurs-promoteurs qui n'acceptait d'adhérents que s'ils répondaient à des critères très stricts de moralité, de compétence professionnelle, d'ancienneté et de stabilité, que s'ils se pliaient à des obligations rigoureuses de garanties financières et techniques », P. Saury, « Réflexions sur un procès », *Hommes et Logements* 13, mai 1962, p. 15. La Fédération est d'ailleurs chargée par le ministre d'établir un rapport sur l'activité du CNL ; cf. Ch. Tiffen, « Les origines et les premières années de la FNCP (1961-1964) », *Hommes et Logements* 359, oct. 1971, p. 11.

44. Dans l'entre-deux guerres, l'investissement locatif par immeubles entiers connaissant un profond déclin, les entreprises de bâtiment jouent un rôle essentiel dans le développement des nouvelles formes juridiques de l'opération en copropriété. La « méthode de Grenoble » pratiquée antérieurement reposait sur l'initiative du propriétaire du terrain et le rôle central de coordination revenait au notaire ; la

l'entreprise un niveau d'activité régulier ; elle signifie aussi une accumulation lente du capital productif, le capital de l'entreprise restant longtemps dans la sphère de la circulation. Il s'agit fréquemment de petites et moyennes entreprises, souvent de forme individuelle. Le système des financements des années 1950 assure toutefois une rotation rapide de ces capitaux, et offre à l'entrepreneur une possibilité plus fréquente de réorientation de son capital-argent vers un usage productif.

On note aussi l'apparition de quelques filiales de promotion de grandes entreprises de bâtiment et de travaux publics : leur financement est assuré soit par l'entreprise-mère, soit par la banque de celle-ci, soit même par des capitaux patrimoniaux. Ces promoteurs, dont le niveau d'activité est programmé de façon à assurer, quantitativement et qualitativement le plan de charge de l'entreprise, entraînent donc un engagement ponctuel des banques dans le secteur de la promotion. Les cas de grandes entreprises faisant de la promotion sont rares cependant. Pourquoi ? Tout d'abord l'essentiel de la production de masse du logement est concentrée dans le secteur à financement public, HLM notamment : la promotion privée se limite à des opérations de faible envergure, et ne peut donc rassembler les conditions nécessaires à une accumulation monopoliste. Ensuite, les grandes entreprises de bâtiment ne sont alors que rarement intégrées dans un groupe financier complexe : quand c'est le cas, ce groupe n'a pas encore développé d'activité de promotion, de telle sorte que l'intégration production-circulation ne peut s'opérer.

Les *bureaux d'études techniques* et certains cabinets d'architectes importants tentent aussi de contrôler leur niveau d'activité en montant des opérations immobilières : petites entreprises pour la plupart, bien insérées dans le monde des propriétaires fonciers, disposant de capitaux patrimoniaux, les professions d'études peuvent aisément développer une activité de promotion. Pour ceux qui ne sont pas en mesure de s'engager dans cette voie, il reste une possibilité : assurer le rôle d'intermédiaire entre la propriété foncière et les promoteurs capables de collecter les capitaux nécessaires ⁴⁵.

« méthode de Paris » au contraire exprime le passage à un système où domine l'entrepreneur, dont la société de construction n'est que l'émanation. Cette forme juridique, mise au point et transformée par la pratique, donnera naissance aux « sociétés de la loi de 1938 » qui contribueront par la suite le cadre juridique principal de la promotion immobilière. Cf. R. Denoyelle, *Le promoteur de constructions immobilières*, Paris, Berger-Levrault, 1965, pp. 28-30, F. Pascal propose une interprétation un peu différente : « Les architectes furent les premiers promoteurs immobiliers à Paris comme les notaires l'avaient été à Grenoble », *op. cit.*, pp. 203-210.

45. Cf. p. 108, note 6.

Les *agences immobilières*, les marchands de biens, les gérants d'immeubles ont une longue tradition d'intermédiaires entre patrimoines fonciers et immobiliers. Cette position est évidemment favorable au développement d'une activité de promotion : elle leur permet à la fois de favoriser la conversion des propriétaires de terrains en capitalistes immobiliers, de mobiliser les capitaux nécessaires, et d'utiliser leurs instruments traditionnels de commercialisation pour écouler les logements produits, notamment auprès des familles d'investisseurs locatifs qu'elles fournissent traditionnellement. Cette catégorie de professionnels constitue une partie très importante des premiers promoteurs.

Une dernière catégorie peut être désignée par le terme d'*intermédiaires commerciaux* : étrangers à toute activité immobilière (« outsiders ») ils exercent les activités les plus diverses, généralement une fonction d'intermédiaire entre agents capitalistes de la circulation (import-export, courtage et représentation), ou de services aux entreprises (conseil juridique et financier, publicité, études de marché). Autre trait caractéristique : leur activité a été souvent orientée vers des pays où la domination de l'impérialisme a subi des revers et a entraîné le rapatriement des capitaux étrangers, ou du moins d'une partie d'entre eux. Qu'il s'agisse des Balkans, du Moyen-Orient, de l'Indochine, ou de l'Algérie, nombreux sont les agents qui assuraient auparavant un rôle d'intermédiaire commercial et qui sont devenus promoteurs au fur et à mesure des revers politiques de la métropole, assurant ainsi le remploi des capitaux petits-bourgeois repliés. Cette catégorie, aux capitaux propres limités mais très mobiles, était à même de collecter d'autres catégories de capitaux patrimoniaux que les professions immobilières, et de les diriger rapidement vers un secteur d'activité nouveau et à haute rentabilité.

Cette brève analyse permet de formuler les conditions d'accès à la place de promoteur, ou *lois de détermination des agents-supports de la place*.

Pour obtenir un taux de profit élevé, le capital petit-bourgeois (à forme patrimoniale dominante) doit accéder à la maîtrise directe du procès de production du logement et de changement de l'usage du sol. Ce qui implique une transformation directe en capital de circulation finançant la période de production (et non une transformation en capital de prêt par l'intermédiaire d'une centralisation assurée par le capital bancaire). Cet accès direct ne peut être assuré que par un *agent gestionnaire petit-bourgeois*.

Le capital flottant d'origine monopoliste, qui apparaît dans le financement des opérations dès la fin des années 1950, ne peut utiliser un gestionnaire contrôlé par un autre groupe monopoliste, sans établir une

connexion durable avec celui-ci : il utilisera donc aussi un gestionnaire indépendant si toutefois certaines conditions sont remplies.

Pour remplir la fonction de promotion, il n'y a *aucune condition préalable quant à la masse des capitaux propres* : les activités de prestations de service peuvent être assurées avec un minimum de capital. Par contre est nécessaire une *double série de connexions* : avec la propriété foncière, d'une part, avec des milieux capitalistes susceptibles d'investir dans les conditions spécifiques de l'opération immobilière de l'époque, d'autre part.

Le caractère flottant du capital de circulation collecté nécessite *l'exercice d'une activité autonome*, qui puisse parer aux fluctuations de la prestation de services de promotion. Seuls les promoteurs assurant leur autofinancement tendent à devenir exclusivement promoteurs. Cette combinaison d'activités comporte d'importantes conséquences sur le fonctionnement des promoteurs.

En bref, la dominance d'un capital patrimonial flottant dans la combinaison de capitaux de circulation implique une *entrée* directe dans le secteur et une *sortie* aisée. Pour assurer l'entrée, il faut et il suffit une connexion avec la propriété foncière et avec d'autres capitaux petits-bourgeois ; pour permettre la sortie, il faut, du point de vue du capital, une séparation capital-gestionnaire et, du point de vue du gestionnaire, une articulation de l'activité de promotion à une activité autonome.

Reste à préciser les *lois de fonctionnement et de transformation de la fonction de promotion* dans ce système de places.

La fonction de promotion étant, fondamentalement, gestion d'un capital de circulation, sa logique d'exercice est entièrement subordonnée à l'objectif de maximisation du taux de profit de celui-ci. Toutefois, dans la circulation de la marchandise-logement, un même taux de profit peut être obtenu de diverses façons selon les grandeurs relatives des variables qui le constituent ⁴⁶ : l'objectif du profit de promotion ne détermine que très partiellement les caractères des opérations immobi-

46. Le taux de profit du capital de promotion est en effet le rapport d'une marge nette (marge brute — frais financiers) au capital engagé par période. La maximisation du taux de profit peut donc être obtenue : soit avec une marge nette élevée (et brute plus élevée encore) et une immobilisation importante, et éventuellement longue (secteur du logement de grand confort et de luxe, en dehors des périodes de « boom »), soit avec une marge nette limitée (et très voisine de la marge brute) et une immobilisation faible et brève (secteur du logement financé par le Crédit foncier). Une marge brute donnée peut être obtenue à différents niveaux de prix finaux ; à prix final donné d'un produit donné, la marge brute est maximisée par une réduction soit de la charge foncière, soit des coûts de construction, soit des deux. Autant de possibilités de variation des politiques, inégalement accessibles aux différents promoteurs.

lières à entreprendre, et seulement en excluant certaines d'entre elles. Les modalités de mise en œuvre de la fonction de promotion (et certaines caractéristiques des produits) seront donc déterminées par le mode d'articulation en une même place de cette fonction et des autres fonctions de l'agent-support.

L'état modal de la division du travail actuelle dans le procès de production-circulation de la marchandise logement permet de distinguer les fonctions suivantes : étude technique, production, commercialisation, financement, promotion. Dans la mesure où leur mise en œuvre est effectuée sous la domination d'un capital, elle devient procès de valorisation de celui-ci et leur mode d'exercice est déterminé par les règles concrètes de valorisation de ce capital de forme déterminée. On a noté que l'exercice de la fonction de promotion est indéterminé, sous la contrainte toutefois du « plein-emploi » de l'appareil de gestion existant : celui-ci peut être d'ailleurs extrêmement léger pour un volume d'affaires important. On a noté aussi que l'exercice capitaliste de la fonction laisse indéterminées les modalités concrètes de formation de taux de profit de promotion ; le système de places capital patrimonial-promotion produit cependant un effet spécifique : le morcellement et l'irrégularité possible des financements, donc le renouvellement fréquent des « tours de table » et l'impossibilité d'une programmation financière pour le promoteur. Par contre, l'articulation de la fonction de promotion à celle d'étude, de construction et de commercialisation produira des effets déterminants et différentiels sur la logique de fonctionnement de la place.

Que faut-il entendre par mode d'articulation des fonctions en une place ? L'exercice simultané de deux fonctions par un même agent support peut n'être qu'une juxtaposition destinée à faciliter les transferts de capital-argent d'une activité à une autre : c'est le cas, par exemple, des firmes d'import-export qui étendent leurs activités dans la promotion. Mais, dans le cas où il s'agit de fonctions connectées dans un même procès concret, il ne s'agit plus de juxtaposition, mais d'articulation, c'est-à-dire d'un double rapport : de domination et d'autonomisation/intégration.

On parlera de *fonction dominante* lorsque la logique de valorisation du capital engagé dans cette fonction détermine le mode d'exercice des autres fonctions : en particulier la modalité de maximisation du taux de profit du capital de promotion (donc le type d'opérations immobilières entreprises), et par conséquent le contenu concret de la fonction de promotion. Ainsi, la fonction de construction sera dominante chez les entrepreneurs-promoteurs : il en résultera une politique de maximisation du taux de profit de circulation subordonnée à la maximisation du chiffre d'affaires de construction par unité de capital de circulation, uncollectage

de ce dernier, et donc un niveau d'activité du promoteur, subordonnés à la programmation quantitative de l'entreprise, une localisation et un type de produits déterminé par la politique d'implantation géographique et la diversité des technologies incorporées dans le capital fixe de l'entreprise. Par contre, si la fonction de commercialisation est dominante, chez les agences-promoteurs, la politique de maximisation du taux de profit reposera sur un niveau élevé des prix finals et de la part du terrain dans le prix de revient ⁴⁷, la localisation et le type de produits seront déterminés par la spécialisation dans un sous-marché immobilier, défini en termes sociaux, voire géographiques.

On parlera de *fonctions intégrées* lorsque chacune d'elles est exercée exclusivement en complémentarité avec les autres opérations de l'agent, de *fonction autonome* lorsque l'une d'entre elles est exercée aussi au profit d'autres agents. Le mode d'articulation typique de la période est l'autonomisation de la fonction dominante : la promotion est une activité parallèle, dont la logique d'exercice est déterminée par la nature de la fonction autonome et dominante. La place où s'exerce la fonction de promotion est ainsi structurée en fonction du caractère flottant du capital de circulation, et de l'origine concrète des organismes de promotion.

Quels sont les *lois de transformation* d'un tel système de places ?

De toute évidence, il ne détermine *aucune loi de concentration inégale par formation de surprofits* déterminés par la différence des productivités du travail selon les entreprises : les opérations qui constituent la fonction de promotion sont des faux frais quasiment fixes de la circulation du capital. Il en résulte qu'aucun procès cumulatif de différenciation des promoteurs ne peut trouver son origine dans le volume de capital engagé initialement dans l'entreprise. La croissance de celle-ci va strictement dépendre de sa *capacité à centraliser le capital flottant*, qui va dépendre à son tour de la *capacité à libérer des terrains* dans des conditions telles qu'une rentabilité élevée sera assurée au capital de promotion, et avec une régularité suffisante pour offrir des occasions d'investissement continues, obtenant ainsi une stabilité provisoire des financements.

47. Ce sont les bases de la rémunération de la prestation de services de promotion. De façon générale, l'ordre de grandeur des commissions et honoraires de promotion est le suivant : 5 % du prix du terrain (commission de négociation), 5 % du prix de la construction (honoraires de gestion), 5 % du prix de vente (honoraires de vente, incluant environ 2 % de frais de publicité). Pour une opération moyenne à Paris, ces trois éléments représentent respectivement 15 %, 25 % et 60 % de la rémunération d'un promoteur assurant l'ensemble de ces services. Globalement, cette rémunération représente 10 % du prix de revient total de l'opération ; la marge brute du capital de promotion s'établit fréquemment autour de 20 % du prix de revient pour les logements non aidés.

De façon générale, la régularité ou la croissance de l'activité de promotion, si elle est souhaitable, n'est pas nécessaire aux organismes basés sur l'exercice autonome d'une autre fonction. L'extension de la capacité de gestion du promoteur entraîne cependant, à partir d'un certain seuil, une exigence de plein emploi⁴⁸ ; de même lorsque le niveau d'activité de promotion est fixé par la programmation d'une fonction autonome dominante (entrepreneur-promoteur ou bureau d'études-promoteur). Deux types de transformations peuvent alors apparaître : d'une part un *essai de stabilisation des financements*, soit en amorçant un processus d'accumulation sur la base de capitaux patrimoniaux propres, soit en associant plus durablement les capitaux patrimoniaux extérieurs à l'entreprise — sous la forme d'une société de participations ou d'exploitation locative —, soit en se liant à un établissement financier ; d'autre part, une *diversification des fonctions* par développement et autonomisation d'activités complémentaires : le service commercial donne naissance à un organisme de vente, le service technique à un bureau d'études, par exemple, développement qui accentue le besoin de financements plus stables et transforme éventuellement les rapports de domination entre fonctions. Il apparaît donc que la conjoncture du « boom » immobilier par afflux de capitaux flottants entraîne chez ceux des promoteurs, qui ont augmenté alors leur niveau d'activité, une contradiction entre la nécessité de maintenir ce niveau et leur mode de financement.

2. LA PROMOTION IMMOBILIÈRE, COMME PLACE DANS UN SYSTÈME À DOMINANTE MONOPOLISTE

Au cours des années 1960, le système de places où s'opère la production du logement connaît une profonde transformation. Ce changement peut être défini comme une double modification et des places du système, et de leur articulation sur les différentes fractions de la classe capitaliste.

48. La nature de cette « capacité de gestion » doit être précisée. La prestation de service de promotion repose fondamentalement sur des dépenses de personnel extrêmement spécialisé et accessoirement seulement sur une force de travail interchangeable (personnel de bureau). Ceci tient à la nature concrète du procès de travail caractérisé chez les petits et moyens promoteurs par une maîtrise quasiment nulle de l'aléa (foncier et commercial) : d'où la prédominance des activités d'initiative, de décision, de contrôle, qui exprime, au niveau subjectif des acteurs et au niveau du mode d'organisation de l'entreprise, la place objective de celle-ci dans le procès de production-circulation de la marchandise logement. En ce qui concerne la gestion de la force de travail, ceci entraîne la définition postes hautement « qualifiés » souvent intéressés aux résultats (à la limite, rémunérés exclusivement à la commission) et dans lesquels le personnel doit être formé et stabilisé. D'où le problème particulier du plein emploi de la « capacité de gestion ».

L'origine du changement doit être cherchée dans la transformation du système des financements du logement, elle-même résultat d'une orientation nouvelle de la politique d'aide publique et de l'activité des groupes bancaires dans le secteur immobilier. Le processus de ce changement prend la forme d'une conjoncture de « boom » immobilier (1962-1965) suivi d'une crise profonde et brutale (1965-1968) : au cours de cette période s'opère le passage d'un système de places typique à un autre.

Les *transformations du système des financements* peuvent être caractérisées par un développement considérable du financement bancaire sous toutes ses formes ⁴⁹.

Les banques interviennent d'abord dans le financement de la période de circulation, sous forme de *prêts aux acquéreurs* : les prêts bancaires, auparavant limités au secteur des logements les plus chers vont être progressivement combinés avec les prêts publics dont l'importance relative va décroître à leur profit. Le tournant majeur est pris en 1964, date à laquelle une croissance spectaculaire du crédit privé à moyen terme est rendue possible par le freinage des prêts spéciaux du Crédit foncier. Mais les techniques bancaires du crédit à moyen terme limitent l'expansion du « marché du crédit » : malgré l'allongement de la durée maximale des prêts de 5 à 9 ans en 1965, puis 14 ans en 1966 — rendu nécessaire par l'apparition de la crise immobilière —, la capacité de remboursement nécessaire pour recourir au financement bancaire reste très élevée. Il faudra attendre la mise en place du marché hypothécaire en 1969-1970, pour observer le développement de crédits à long terme aux acquéreurs. Les effets de ces transformations sont de grande ampleur, notamment sur le niveau de vie des couches sociales amenées par le retrait de l'aide publique à s'adresser à des financements bancaires beaucoup plus coûteux. Du point de vue du système de places où s'opère la production de logements, on peut relever une conséquence majeure : la multiplication des organismes bancaires spécialisés dans le crédit immobilier entraîne une concurrence très serrée pour le débouchés de ce capital-argent, débouchés d'autant mieux assurés que le promoteur lui-même oriente ses acheteurs vers une banque. Il en résulte une forte pression des banques à nouer des liens permanents avec les promoteurs indépendants, afin d'obtenir la « domiciliation » de ceux-ci. En dehors de toute autre considération ceci conduit les banques à développer le crédit aux promoteurs, voire à participer en capital à leurs opérations, bref à financer la période de production. Une autre voie pour obtenir le

49. De 1957 à 1968, la part du secteur bancaire dans le total des crédits nouveaux offerts par les banques et les organismes spécialisés au secteur du logement neuf passe de 8,9 % à 50,2 %. Cf. tableau 2, p. 29.

contrôle du marché du crédit consiste à concentrer la commercialisation de programmes réalisés par des promoteurs indépendants : améliorant la vitesse des ventes par l'ampleur de la clientèle qu'elles touchent, diminuant les faux frais de la circulation et assurant à la banque qui les possède un marché privilégié, deux grandes « centrales de ventes » se développent en Région parisienne et bouleversent les conditions antérieures de l'activité d'intermédiaire immobilier.

Les banques, sont donc conduites à intervenir dans le financement de la période de production, et d'abord principalement par le *crédit aux promoteurs* : « crédits d'accompagnement » assurant la couverture du solde déficitaire des opérations (pendant la période où le produit des ventes est inférieur à la différence entre les dépenses de construction et le capital de promotion), mais aussi crédit pour l'acquisition de terrains à bâtir et crédit-relais des prêts spéciaux du Crédit foncier. Cette dernière catégorie de prêts est l'effet direct de la création en 1965, de « prêts spéciaux différés » qui, contrairement aux « prêts spéciaux ordinaires », ne sont délivrés au promoteur qu'à la fin de la construction : ici encore, retrait partiel de l'aide publique et combinaison nouvelle de celle-ci avec les prêts bancaires qui se voient ainsi assurés d'un marché. Le crédit aux promoteurs commence à être pratiqué habituellement en 1963-1964, et connaît un développement extrêmement rapide à partir de 1965, notamment du fait du ralentissement de la commercialisation des programmes de promotion : la crise a pour effet un engagement beaucoup plus considérable que par le passé des banques dans les opérations, ce qui conduit d'une part à une ponction massive sur le profit du capital de promotion sous la forme de « frais financiers », d'autre part à un contrôle plus étroit des conditions de l'opération par la banque soucieuse de limiter ses risques.

Cependant, tant que les banques remplissent la seule fonction de prêteurs de capital-argent, le système de places régissant la production immobilière n'est pas bouleversé. Le développement du crédit bancaire n'a d'effet que sur le coût final supporté par les acheteurs et sur la répartition du profit entre capital de promotion et capital de prêt, répartition qui est toujours susceptible d'évoluer avec le taux de l'intérêt. On a noté toutefois que les fournisseurs du capital de prêt étaient amenés à resserrer leur contrôle sur les promoteurs en contribuant à fournir le capital de promotion nécessaire à leurs opérations. Ainsi se développe à partir de 1960-1963 un investissement direct du capital bancaire dans le processus de production-circulation du logement sous la forme de *capital de promotion* : tantôt par l'intermédiaire de promoteurs indépendants, tantôt par le canal de filiales spécialisées. Les conditions d'une telle évolution sont en effet rassemblées au cours du « boom » immobilier de 1962-1965 : développement de l'activité de prêteur et recherche

corrélative du contrôle des opérations de promotion, taux de profit élevés caractérisant la période de haute conjoncture et pourtant retrait relatif du capital patrimonial à la suite de la réforme de la fiscalité immobilière de 1963. Outre les groupes bancaires français l'investissement massif dans la promotion de logements concerne à cette époque, de très nombreux investisseurs étrangers, supports du capital-argent international à dominante spéculative⁵⁰. Il s'agit ici d'une transformation majeure du système des financements, au sein duquel l'élément dominant — à la valorisation duquel est subordonné l'ensemble des autres éléments — n'est plus le capital patrimonial d'origine petite bourgeoise, mais le capital financier⁵¹. Le passage d'un système de places typique à un autre va en résulter.

L'action de l'État a été décisive dans cette transformation, comme elle l'avait été dans la mise en place du système antérieur, dix ans plus tôt. L'orientation nouvelle est exprimée par le gouvernement dès 1958 : le financement public du logement doit être relayé par l'épargne privée⁵². Cette formule a le mérite de confondre deux réalités fort différentes : d'une part un accroissement de la part relative du logement dans les dépenses des ménages, d'autre part un accroissement de la part relative du capital bancaire dans le financement de la production et circulation du logement, ceci étant d'ailleurs nécessairement accompagné par cela⁵³. Il s'agit bien d'une nouvelle politique du logement⁵⁴ caractérisée par un

50. Dans un échantillon de 644 opérations immobilières réalisées par 32 grands promoteurs privés professionnels de 1957 à 1967, on en relève au minimum 81 dans lesquelles le capital de promotion est fourni, en partie ou en totalité, par des personnes morales étrangères, soit 12,6 % des opérations. Cette proportion dépasse 20 % en 1964, 1965 et 1966. Cf. tableau 14, p. 84.

51. Le concept de capital financier désigne la fraction du capital détenue par les groupes résultant de l'unification du capital bancaire et du capital industriel, ou groupes monopolistes. Cf. R. Hilferding, *Le capital financier*, Paris, Ed. de Minuit, 1970, notamment pp. 318 et 407; Lénine, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, Moscou, Œuvres complètes, t. 22.

52. On trouvera une analyse de l'expression officielle de cette politique dans : L. Houdeville, *Pour une civilisation de l'habitat*, Paris, Ed. ouvrières, 1969, pp. 124-128.

53. La commission de l'habitation du Ve plan prévoyait que les « mécanismes de crédit à vocation générale » (c'est-à-dire les banques) verraient leur participation au financement de la construction neuve passer de 11,8 % (soit 3,3 milliards de francs sur 28 en 1964) à 20 %-25 % (soit 8 à 10 milliards sur 40 en 1970), ce qui correspond à un accroissement de leur intervention de 142 % à 203 % selon l'hypothèse retenue. (Cf. Ve Plan. Commission de l'habitation, *Rapport spécial relatif au financement*, septembre 1965, p. 146). Voilà au moins une recommandation du plan suivie d'effet : dès 1968, les crédits nouveaux offerts par le secteur bancaire s'élevaient à près de 14 milliards (cf. tableau 2, p. 29).

54. Nous n'évoquons ici que la politique du logement qui concerne les couches de la population à revenu élevé, et par conséquent le financement bancaire et la

ensemble de traits cohérents : le retrait des financements publics, jusqu'alors combinés avec les capitaux « petits-bourgeois » sous la dominance de ceux-ci, permet à la fois une nouvelle affectation des fonds de l'État à de nouveaux usages⁵⁵ et une transformation complète du système des financements immobiliers où capital public et capital petit-bourgeois sont maintenant combinés sous la dominance du capital financier. Le capital patrimonial est progressivement exclu de l'accès direct au financement de la période de production et rejeté dans le financement de la circulation de la marchandise, ou dans des modalités de rentabilisation impliquant une centralisation préalable par le capital bancaire. Du point de vue des utilisateurs, enfin, la transformation se traduit par une hausse considérable de la rémunération du capital de circulation : l'augmentation du « taux d'effort » qui en résulte conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une baisse du niveau de vie.

Les premières mesures gouvernementales qui marquent cette nouvelle orientation datent de 1958, mais le tournant n'est pris radicalement qu'en 1963.

En septembre 1958 est défini le régime de sociétés d'investissement locatif, les « sociétés immobilières conventionnées », qui deviendront en mars 1963 les « sociétés immobilières d'investissement »⁵⁶. Ces organismes sont destinés à être promoteurs et gestionnaires de logements locatifs de prix moyens ou élevés, financés entièrement en capital grâce à une centralisation de la petite épargne par les groupes financiers qui en ont le contrôle. De très importants avantages fiscaux sont consentis aux sociétés elles-mêmes ainsi qu'à leur actionnaires : l'État finance donc directement (primes à la construction) et indirectement (exonérations d'impôt) une part considérable des dividendes versés favorisant ainsi et l'autofinancement des sociétés et une introduction en Bourse qui permettra aux groupes financiers de réaliser d'importants bénéfices de fondateurs. Une vingtaine de groupes financiers importants s'engagent

promotion privée. Une orientation parallèle peut être observée en ce qui concerne le financement du logement de la masse des travailleurs salariés : l'augmentation du coût des prêts HLM et la réorientation de la politique des loyers des promoteurs publics et para-publics en sont les expressions les plus immédiates.

55. Le tournant dans la politique du logement peut être interprété comme un élément de la « nouvelle étape du capitalisme monopoliste d'État » en France, marquée par le plan de stabilisation de 1963 et les mesures dites « structurelles » des années 1964-1966. Pour l'analyse de cette « nouvelle étape », cf. Ph. Herzog, *Politique économique et planification en régime capitaliste*, Paris, Ed. sociales, 1971, pp. 116-145 ; ainsi que les thèses du XIX^e congrès du Parti communiste français, points 11 à 14.

56. Ordonnance n° 58-876 du 24 septembre 1958. Loi n° 63-254 du 15 mars 1963, art. 33.

dans ce nouveau secteur d'activité : pour certains, il s'agit de la première activité immobilière permanente, au moins depuis la Libération. Ne connaissent toutefois un développement important que les sociétés créées dès 1958 ou 1959, et les premières introduites en Bourse parce que les premières susceptibles de verser des dividendes. Bien que le rôle du marché financier reste limité dans le système des financements du logement, une nouvelle combinaison de capitaux est donc mise en place, caractérisée par un trait nouveau, du moins pour le secteur immobilier : le petit capital doit maintenant être centralisé par le capital financier et combiné à lui sous sa dominance pour avoir accès à la possibilité d'investir.

La réforme de la fiscalité immobilière de mars 1963 obéit à la même intention politique ⁵⁷ : il s'agit d'éliminer « les spéculateurs professionnels pour les remplacer par des moyens normaux et durables de financement des investissements » ⁵⁸, de « remplacer progressivement par un large appel à une épargne privée des capitaux spéculatifs instables apportés par des personnes physiques » ⁵⁹. Les profits du capital de promotion, auparavant non imposables, sont maintenant taxés, et de façon différentielle. Les profits du capital patrimonial des investisseurs occasionnels sont soumis à un prélèvement de 15 %, tandis que ceux du capital des professionnels de l'immobilier sont soumis intégralement à l'impôt sur le revenu, donc à un taux probablement égal ou supérieur à 30 % ou 35 % : ces mesures contribuent à faire hésiter le capital patrimonial flottant et à transformer les affaires familiales de promotion en sociétés pratiquant l'autofinancement, ou en prestataires de services pour une société de participations immobilières où les capitaux se stabilisent. En effet, les profits réalisés par des personnes morales sont taxés au taux de 15 % s'ils ne constituent qu'une activité accessoire de la société, mais intégralement exonérés s'ils sont réemployés dans de nouvelles opérations immobilières. Ce système fiscal comporte donc des effets différentiels favorables à la constitution et au développement de sociétés de promotion capables de s'autofinancer sur la base de capitaux propres importants et stables : les promoteurs financiers sont de toute évidence, les principaux bénéficiaires de l'exonération.

A l'occasion de la réforme fiscale, une autre mesure est prise, destinée officiellement, à « assurer la protection de l'acquéreur » : pour n'être pas soumis à la fiscalité de droit commun et bénéficier des allègements

57. Loi n° 63-254 du 15 mars 1963.

58. Déclaration de M. le ministre des Finances à l'Assemblée nationale (*J.O., Débats de l'Assemblée nationale*, 13 juillet 1962, p. 2434).

59. Rapport de M. Jacquet, présenté au nom de la Commission des finances de l'Assemblée nationale (*J.O. Documents de l'Assemblée nationale*, n° 1796, p. 66).

relatifs prévus par la loi, les opérations immobilières doivent obtenir auprès d'une banque, établissement financier ou société de caution mutuelle une « garantie d'achèvement » des travaux au cas où les souscripteurs d'origine ou les acquéreurs ne pourraient faire face aux appels de fonds ⁶⁰. Cette nouvelle disposition va renforcer de façon puissante, la tendance des banques à contrôler de très près le déroulement des opérations menées par les promoteurs indépendants.

La transformation radicale du système des financements, amorcée par l'intervention bancaire et les mesures fiscales, n'interviendra toutefois qu'avec la réforme du régime des prêts spéciaux du Crédit foncier qui est mise en place en décembre 1963, dans le cadre du « plan de stabilisation » de M. Giscard d'Estaing ⁶¹. La réforme a pour effet immédiat une augmentation sensible de l'apport personnel nécessaire et des charges de remboursement pour les acquéreurs de logements : d'une part, le taux d'intérêt des prêts s'élève brusquement tandis que la fraction du prix couverte par le prêt spécial diminue, d'autre part, l'institution d'un plafond de revenus oriente des couches entières de la demande vers des financements bancaires plus coûteux. Les restrictions à l'octroi des prêts et l'amenuisement des avantages relatifs qu'ils procurent conduisent les promoteurs, dans une conjoncture d'extrême tension du marché immobilier où ils interviennent, à ne plus s'embarasser des prix de revient et des marges plafond et à renoncer aux prêts spéciaux, voire aux primes. Les conditions aggravées de prêt aux acquéreurs s'appliquent donc à des prix de vente eux-mêmes en sensible augmentation. Il en résulte un retrait du marché de fractions entières de la demande devenues insolvables, et un ralentissement brutal de la vitesse de commercialisation des programmes. Les promoteurs sont donc contraints à recourir plus largement qu'auparavant au crédit bancaire, et la part du prix de revient financée par le capital de promotion augmente, au moment même où sa vitesse de rotation diminue ⁶². La trans-

60. Décret n° 63-678 du 9 juillet 1963. Les « garanties financières », jusqu'alors facultatives, deviendront obligatoires aux termes de la loi du 3 janvier 1967.

61. Décrets n° 63-1323 et n° 63-1324 du 24 décembre 1963.

62. Dès les premiers développements des « crédits d'accompagnement » les banques ont subordonné une ouverture de crédit s'élevant à 30 ou 40 % du prix de revient à un apport en capital de promotion de 20 % minimum, un peu plus si la rentabilité prévisionnelle paraissait faible, un peu moins si elle paraissait forte. Toutefois, en cas d'opération bénéficiant d'un prêt spécial du Crédit foncier, aucun minimum n'était requis, la commercialisation rapide étant quasiment assurée. Cf. P. Lance-reau, « Les crédits à la production de logements et le risque bancaire », *Revue d'économie et de droit immobilier*, 35, 1969. Le glissement de nombreuses opérations vers le secteur « prime sans prêt » ou même « sans prime » à partir de 1964 conduisait donc à un accroissement du volume de capital de promotion immobilisé, la mévente à partir de 1965 entraînant par ailleurs un allongement de cette immobilisation.

formation du système des financements va donc s'opérer à travers un changement de la conjoncture immobilière au terme duquel la possibilité qu'avait auparavant le petit capital de s'insérer directement dans les phases les plus rentables de la rotation du capital immobilier, va pratiquement disparaître⁶³.

Le processus de passage d'un système de financement à un autre et en conséquence, la transformation du système de places où s'opère la production-circulation du logement va donc prendre la forme d'une *fluctuation brutale de l'activité immobilière*: le « boom » de 1962-1965, et la crise de 1965-1968⁶⁴.

Au cours de ce cycle s'opère notamment un changement important de l'articulation de fonctions qui constituait auparavant la place de promoteur.

Le processus du passage présente deux aspects. D'une part le système typique antérieur va être confronté à une brutale transformation du système des financements qui avait jusqu'alors déterminé ses lois de fonctionnement: il va en résulter une différenciation marquée des promoteurs selon les nouvelles articulations de fonctions dont ils seront les supports. D'autre part, une nouvelle place va apparaître, articulant promotion et financement, et entraîne l'émergence d'un système typique nouveau. Dans la conjoncture de « boom », puis de crise, le fonctionnement de ce nouveau système produira une profonde divergence des politiques immobilières et foncières des promoteurs, selon leur rapport au capital financier. Les conditions d'un développement inégal de différents secteurs de la promotion, absentes dans la période précédente, apparaissent au cours de ce changement.

Tout d'abord les promoteurs définis dans le système de places antérieur se différencient et par leur position dans le nouveau système des financements, et par le changement dans l'articulation des fonctions

63. « De cette évolution de la profession résulte la disparition de l'homme de la rue qui, entre 1950 et 1965 investissait dans une opération immobilière en espérant des gains démesurés sans se rendre compte qu'il prenait aussi des risques démesurés par rapport à sa fortune », F. Pascal, *op. cit.*, p. 218. Bien entendu, cette proposition concerne surtout le système de places prévalant dans les grandes agglomérations.

64. Les dates indiquées sont celles des retournements de conjoncture en région parisienne, mais la plupart des grandes villes de province connaissant la même fluctuation, parfois décalée dans le temps. Cf. tableaux 29 et 30, pp. 149 et 150. Bien entendu, le « boom » et la crise concernent essentiellement la part de la production réalisée pour le marché, à l'aide d'une combinaison de capitaux de circulation dominée par le capital privé. Échappent donc à cette conjoncture: l'ensemble du secteur HLM, dont la production rencontre le besoin social par des processus socialement contrôlés, et le secteur où les usagers commandent directement leur logement à l'entreprise. Par ailleurs, le secteur locatif non HLM, dans la mesure où les combinaisons de capitaux de circulation se réalisent sous la dominance de capitaux dévalorisés gérés politiquement obéit à des déterminations spécifiques.

qui en découle. La conjoncture de « boom » opère une première différenciation entre promoteurs selon qu'ils assurent la croissance de leur activité par leur mode habituel de financement ou par l'appel au capital financier. Dans le premier cas, leur activité augmente peu, et commence à fléchir dès 1964, lorsque le volume du capital de promotion nécessaire au montage d'une opération augmente brusquement et que le capital patrimonial commence à refluer. Par contre, une seconde catégorie de promoteurs s'engage dans une croissance rapide, grâce à une connexion de plus en plus étroite avec le capital financier flottant qui commence à affluer dans la promotion : ils connaissent alors une extension de leur activité, par simple multiplication d'opérations semblables à celles qu'ils réalisaient auparavant, ou par changement de type d'opération lorsque leur croissance entraîne une diversification des fonctions par autonomisation ou intégration d'activités complémentaires. Ces promoteurs, dont la surface financière reste très faible, sont alors conduits à rechercher une stabilisation du flux de capital de promotion qui leur permettra de maintenir leur niveau d'activité. Dans de nombreux cas, ils suscitent la création, à côté de leur société de promotion, d'une société de financement dans laquelle s'associent plus durablement leurs fournisseurs de capitaux, les anciens et les nouveaux : la stabilisation du capital de promotion peut alors s'opérer sous le contrôle du promoteur lui-même. Mais cette solution reste insuffisante pour assurer un développement important : la voie qu'on dû adopter la plupart des grands promoteurs indépendants de la période antérieure, est l'association durable avec un groupe financier, généralement sous la forme d'une prise de contrôle par celui-ci. Notons qu'il s'agit de façon générale d'une connexion soit avec un groupe étranger, soit avec un groupe français dont les interventions dans le secteur immobilier restent extrêmement limitées : les promoteurs sous contrôle doivent donc en permanence, fournir à leurs nouveaux associés de nouvelles occasions d'investir des capitaux qui peuvent toujours leur être refusés.

Parallèlement aux changements qui s'opèrent au sein de la profession constituée dans le système de places antérieur, une nouvelle place apparaît, définie par l'articulation des fonctions de financement et de promotion sur un même support : le promoteur financier. Presque tous les groupes financiers français développent à partir de 1958, une activité de promotion : tantôt par une société immobilière d'investissement, tantôt par un promoteur réalisant des opérations en accession à la propriété. Selon les groupes, la modalité d'articulation du financement avec la fonction de promotion varie considérablement. Parfois la banque se limite à la fourniture de capital de promotion à des promoteurs indépendants qui en assurent la gestion : cette formule de « répartition des risques » s'est peu développée, sinon comme instrument d'une

politique centrée sur le crédit. Dans la plupart des cas, la banque réalise une implantation durable en se dotant d'un organisme de promotion qu'elle possède en propre : celui-ci est mis en place soit en s'appuyant sur un promoteur existant que la banque absorbe, soit en créant de toutes pièces un instrument nouveau. Ces promoteurs filiales de banques sont tantôt dotés de capitaux propres importants et par conséquent capables d'autofinancer leur développement par accumulation — ce sont les « promoteurs financiers » —, tantôt restent des prestataires de services par le canal desquels la banque investit au « coup par coup » ; on les appellera « filiales bancaires coordinatrices ». Malgré le caractère massif du phénomène, les modalités de l'insertion des groupes financiers dans la promotion immobilière restent actuellement mal connues. Une nette différenciation apparaît entre des groupes qui engagent de façon régulière des capitaux propres comme capital de promotion, et ceux qui réalisent des opérations de façon discontinue. Pour rendre compte de cette différence de politique, on doit pour l'instant se contenter d'hypothèses. Un élément d'explication réside sans doute dans les possibilités inégales d'approvisionnement foncier des différents groupes. On sait que le surprofit de localisation est le principal constituant d'un éventuel surprofit du capital de promotion ⁶⁵, et en tout cas actuellement, le seul élément véritablement différentiel : les taux de profits monopolistes ne peuvent être obtenus de façon stable, relativement indépendante de la conjoncture immobilière, que si le capital de promotion dispose régulièrement d'opportunités foncières lui permettant de s'approprier une part importante du surprofit de localisation. Il semble que l'implantation permanente et le développement régulier d'un groupe financier dans la promotion immobilière dépendent de sa capacité à assurer ce flux foncier grâce à ses relations avec des sociétés industrielles susceptibles de libérer de grands terrains urbains, où grâce à son réseau parisien et provincial de connexions avec l'État central et les collectivités locales, par l'intermédiaire notamment de sociétés d'économie mixte, d'organismes d'études ou d'aménagement. Il y aurait donc un seuil minimal d'engagement dans l'immobilier qui serait la condition de la permanence des surprofits.

Une des principales caractéristiques du système de places à dominante monopoliste est qu'il comporte la nécessité d'une stabilisation du taux de profit à un haut niveau pour la fraction dominante du capital de promotion. En effet, le fonctionnement des nouvelles articulations de fonctions implique la permanence du flux d'investissement, aussi bien pour les promoteurs financiers qui doivent valoriser dans la branche une masse importante de capitaux propres, que pour les grands promo-

65. Cf. chapitre 5, section I.

teurs sous contrôle (agences ou anciens « outsiders ») dont le développement antérieur implique un effort permanent de stabilisation du capital financier flottant. Doivent donc maîtriser les conditions extérieures de leur rentabilité, et programmer leur niveau d'activité, non plus seulement les entrepreneurs ou techniciens promoteurs importants, mais l'ensemble des promoteurs gestionnaires de capital financier, à l'exception toutefois des filiales bancaires coordinatrices. Le nouveau système de places inclut donc la nécessité d'une permanence des conditions du surprofit monopoliste.

Quelles peuvent être des bases permanentes de ce surprofit ? Elles sont étroites. Le capital de promotion est en effet un capital immobilier de circulation. En tant que capital de circulation autonome par rapport au capital industriel, il ne bénéficiera que de façon indirecte et limitée d'éventuels surprofits liés au niveau de productivité du travail dans l'entreprise de bâtiment. De plus, en tant que capital immobilier, il sera contraint de limiter considérablement la principale base de ces surprofits de l'entreprise : la production à grande échelle. La sécurité, quant à la vitesse de rotation du capital de promotion, exclut en effet la production de masse : produit localisé, offert sur un marché d'une extrême instabilité, le logement ne peut être offert par trop grandes quantités, sauf dans des localisations exceptionnelles, ou à un niveau de prix très bas ⁶⁶.

Une analyse des conditions de formation du taux de profit de promotion au cours du cycle 1962-1968, doit nous permettre de déterminer quelles peuvent être les conditions du surprofit dans les deux systèmes de places successifs. Cet examen doit nous permettre en même temps d'établir deux propositions. Premièrement, le fonctionnement du système de places à dominante petite-bourgeoise développait la contradiction capital de promotion-propriété foncière de telle sorte que la transformation « interne » de ce système par développement inégal est impossible : ce qui rend compte de la nécessité d'une intervention politique pour créer les conditions du passage à un autre système de places. Deuxièmement, le système de places à dominante monopoliste doit transformer radicalement les conditions du rapport promotion-propriété foncière pour rendre possible la permanence des surprofits du capital financier engagé dans la promotion.

66. Ces propositions reposent sur l'analyse de la division du travail qui organise actuellement la production du logement. On observe toutefois depuis 1970 plusieurs faits qui représentent peut-être le passage à un troisième système de places fondé sur la recomposition capital de promotion-capital industriel du bâtiment : prise de contrôle d'entreprise par un groupe financier comportant déjà un promoteur et intégration effective dans de grandes opérations ; développement des « builders » dans le secteur des maisons individuelles, à l'initiative des groupes producteurs de matériaux de construction, etc.

Comment se forme le taux de profit dans le premier système de places ? On a vu que la variable décisive est la rapidité de la rotation du capital, fondée à la fois sur un déséquilibre permanent du marché du logement au profit de l'offre et sur la combinaison du capital de promotion à un capital de circulation dévalorisé. Dans la conjoncture de « boom », les taux de profit s'élèvent rapidement par le jeu de la hausse des prix des logements et du raccourcissement de l'immobilisation ; la rentabilité s'élève de façon générale, mais cependant différentielle selon les localisations. L'effet rapide de ce type de surprofit de conjoncture est une reprise par la propriété foncière d'une part croissante du surprofit, c'est-à-dire une hausse brutale des prix des terrains. Il en résulte un blocage à la baisse du prix des logements, qui contribue à expliquer le caractère durable de la crise de surproduction ultérieure, et un fléchissement des taux de profit dans les localisations les plus privilégiées. Il en résulte un déplacement des promoteurs qui en ont la possibilité vers de nouvelles zones, et un double processus de conquête de quartiers populaires bien desservis par des opérations immobilières destinées aux cadres, et de zones péri-urbaines mal équipées. Ces innovations, génératrices de nouveaux surprofits de localisation rendus possibles par le changement de l'usage des sols, trouvent cependant leurs limites dans l'incapacité d'une opération immobilière isolée d'engendrer les conditions localisées de sa commercialisation. Toutefois, la conjoncture de « boom » entraîne de 1962 à 1965, une diffusion spatiale des opérations, les promoteurs étant à la fois contraints de se déplacer par la hausse des prix fonciers et autorisés par la pression de la demande à construire « n'importe comment, n'importe quoi et n'importe où ». Mais, dans le système de places qui prévaut encore, les modalités de la relation capital de promotion-propriété foncière ôtent toute base permanente à la fixation et à l'appropriation par le capital des surprofits de localisation.

Tout change avec la crise : la mévente frappe tous les promoteurs, mais de façon différenciée. En général, continuent à s'écouler les logements bénéficiant des prêts du Crédit foncier et les opérations offrant d'importants avantages de localisation. La baisse des taux de profit par ralentissement de la vitesse de rotation du capital de promotion est donc beaucoup plus différentielle que la hausse conjoncturelle précédente, et l'élément décisif de la formation du taux de profit devient les conditions de libération du sol. Avec la crise, en effet, toutes les localisations se reclassent : soit que les promoteurs doivent se replier sur les zones urbaines bien desservies et équipées, soit qu'ils doivent s'assurer d'une amélioration de l'équipement des zones périphériques où ils interviennent. Dans les deux cas, ils se heurtent à des obstacles que seule une politique foncière fondée sur la connexion avec l'État pourra résoudre : dans les zones urbaines anciennes, la propriété foncière non capitaliste ou les

détenteurs de droits d'usage sur le sol résistent à la pression du capital de promotion ; dans les zones péri-urbaines, l'ampleur de l'aménagement foncier requis pour constituer les valeurs d'usage localisées complexes nécessaires à la commercialisation, implique la maîtrise par le promoteur de la localisation d'importants équipements à financement public ⁶⁷. Les promoteurs, dans le nouveau système de places, sont donc différenciés par leur capacité à « fabriquer du terrain » : les uns rencontrent la propriété foncière à travers le « jeu normal du marché foncier » et voient limitées leurs possibilités de retenir les surprofits de localisation éventuels ; les autres s'assurent de la base foncière de leur activité grâce à l'intervention publique ⁶⁸.

Deuxième condition de la stabilisation des surprofits : la capacité d'intervenir simultanément sur plusieurs sous-marchés indépendants. Cette politique présente un double aspect de diversification et d'intégration des activités de promotion. Lorsque fléchit la conjoncture sur le marché du logement cher, les grands promoteurs opèrent une réorientation rapide de leur activité vers la promotion de bureaux, de centres commerciaux, d'opérations touristiques. Lorsque tel marché localisé montre des signes de détente, ils changent de zone de l'agglomération, ou de ville. Une telle flexibilité de l'activité a de nombreuses conditions, qui ne sont toutes réunies que pour les promoteurs financiers inclus dans des groupes immobiliers complexes : connexions foncières en de nombreux points du territoire et relations avec des utilisateurs capitalistes de locaux commerciaux ainsi qu'avec des organismes centralisateurs de capital-argent susceptibles d'assurer l'investissement à long terme dans ces murs proposés alors en location. Second aspect de cette multiplication des secteurs d'intervention : leur possible intégration spatiale en vue de la formation, sous le contrôle du promoteur, de valeurs d'usage complexes génératrices de surprofits de localisation assurés sans partage au capital de promotion : par exemple, par la réalisation simultanée sur un terrain possédé par le promoteur d'un centre commercial, de logements et d'équipements de loisir.

67. Les limites de la possibilité de maîtriser par le capital privé de la formation de valeurs d'usage urbaines complexes sont analysées par Edmond Préteceille, *op. cit.*, pp. 97-148.

68. Cette nouvelle politique est mise en œuvre à partir de 1964 avec les gros permis de construire en région parisienne (baptisés dans le langage administratif d'alors « zones opérationnelles d'habitat »), et avec les premières opérations de rénovation publique mise en œuvre par des promoteurs privés à Paris. Elle ne trouve toutefois son cadre juridique qu'avec la procédure des « zones d'aménagement concerté » (décret n° 68-1107 du 3 décembre 1968).

III. SYSTÈME DE PLACES ET PRATIQUES DES AGENTS-SUPPORTS

Au sein d'un système de places, qu'il soit typique ou en cours de mutation, on peut définir des types de promoteurs, qui se différencient selon l'articulation de fonctions dont ils sont le support et par l'origine du capital de promotion dont ils assurent la gestion. A chaque type de promoteur correspond des modalités déterminées de réponse à la conjoncture des différents sous-marchés immobiliers et à l'évolution spatiale des prix fonciers ; leur différenciation peut être notamment saisie à travers les diverses solutions données au problème de la maximisation du taux de profit. Ces formes de réponse peuvent être, dans une très large mesure, déduites des caractéristiques qui différencient chaque type de promoteur au sein du système de places où s'opère la production-circulation de la marchandise logement. En d'autres termes, l'analyse du mouvement de ce système permet à la fois d'étudier la transformation des *agents* et certaines caractéristiques essentielles des *produits*, y compris du point de vue de leur valeur d'usage.

1. ARTICULATIONS DE FONCTIONS ET DÉFINITION DE TYPES DE PROMOTEURS

Avant de mettre en relation types d'agents et produits, examinons brièvement les articulations de fonctions qui définissent chacun des types rencontrés au cours de la recherche.

Les *agences-promoteurs* exercent la fonction de commercialisation de façon autonome : la fonction de promotion est utilisée à maximiser la rémunération de deux services rendus au capital de promotion, la fourniture du terrain et l'écoulement du produit. Dans le cas typique, les agences-promoteurs sont donc des coordinateurs gérant un capital de promotion qui leur est extérieur, patrimonial à l'origine, capital financier flottant actuellement ; elles se distinguent des autres types de prestataires de services par la dominance et l'autonomie de la fonction de commercialisation.

Les *outsiders-coordinateurs*, contrairement aux agences-promoteurs ont pour origine des hommes d'affaires engagés dans des activités économiques diverses, principalement commerciales. Ceux-ci créent des sociétés de promotion financées à l'origine par leurs capitaux patrimoniaux propres et devenues aujourd'hui prestataires de services. Lorsqu'une contradiction insoutenable apparaît entre le développement de leur organisation et l'instabilité de leurs financements, les *outsiders*

passent sous le contrôle de groupes financiers — généralement, internationaux. Ils intègrent un nombre plus ou moins élevé d'activités de la fonction de promotion, et fréquemment la fonction de commercialisation ; aucune des fonctions qu'ils exercent n'imprimant de logique propre à leur activité, celle-ci peut être adaptée sans contrainte aux conditions propres à chaque phase conjoncturelle, et donc dépendre directement de la logique de leurs financiers.

Les *filiales bancaires coordinatrices* sont des prestataires de services utilisés exclusivement pour les investissements immobiliers discontinus du groupe bancaire dont elles font partie. Dépourvues de capitaux propres, elles ne peuvent cependant avoir recours qu'à un nombre très réduit de financiers. Elles n'intègrent aucune autre fonction que la commercialisation.

Les *entrepreneurs-promoteurs* sont les filiales d'entreprises de construction qui travaillent par ailleurs pour d'autres promoteurs. La fonction de construction est donc exercée de façon autonome, mais elle est dominante : l'activité du promoteur est un moyen d'optimiser celle de l'entreprise. Il utilise essentiellement des capitaux financiers, soit propres, soit fournis par les banques habituelles du groupe.

Les *builders* sont des organisations intégrées qui exercent la totalité des fonctions, et notamment celle de financement et celle de construction. Cette dernière, contrairement au type précédent, n'est pas autonome mais entièrement utilisée à réaliser les programmes de promotion. Elle constitue la fonction dominante qui déterminera la stratégie du groupe.

Les *techniciens-promoteurs* sont des filiales de bureaux d'études techniques : la fonction d'étude technique est donc autonome et dominante. Ils sont encore en partie financés par des capitaux patrimoniaux propres, mais de plus en plus par des capitaux extérieurs. Cette séparation croissante de la fonction d'étude technique et de la fonction de financement peut conduire à une contradiction entre la nécessité de commandes continues au bureau d'études techniques et l'intermittence du flux de capital de promotion géré.

Les *promoteurs-financiers* sont des filiales de groupes bancaires dotées de capitaux propres importants, capables par conséquent de s'autofinancer intégralement et de réaliser une véritable accumulation du capital de promotion. Leur développement est récent — le premier promoteur de ce type apparaît en 1958, la plupart après 1960 —, et s'insère généralement dans le cadre des groupes immobiliers complexes comprenant des promoteurs semi-publics et des sociétés exerçant de façon autonome les fonctions d'étude technique, de construction et de commercialisation.

2. TYPES DE PROMOTEURS ET PRATIQUES OBSERVABLES

L'analyse des caractéristiques de chaque type permet de rendre intelligible les comportements observables, c'est-à-dire les réponses des agents aux changements induits par l'évolution du système de places dans son ensemble.

Les *agences-promoteurs* sont largement spécialisées dans le secteur « sans prime », c'est-à-dire dans les opérations de bon confort ou de luxe. Cette orientation persistant quelle que soit la conjoncture de ce sous-marché, le niveau de leur activité fluctue considérablement. La dominance de la fonction de commercialisation explique cette spécialisation : les agences intervenant principalement comme intermédiaires dans la fourniture du terrain et la commercialisation des logements, elles optimisent leur activité dans les opérations de logements chers et de charge foncière élevée. L'autonomie de la fonction de commercialisation et le faible développement de leur service technique de maître d'ouvrage leur permettent de supporter les fortes variations d'activité qu'induisent leur spécialisation dans un sous-marché immobilier particulièrement vulnérable et la nature de leur financement, les capitaux flottants. Leur politique foncière sera caractérisée par la recherche d'occasions d'investissement procurant à leurs financiers des taux de profits élevés et une grande sécurité : elles construisent donc de préférence dans les zones privilégiées du point de vue de la desserte et de l'image sociale : les localisations sont déterminées par le mouvement de hausse des prix fonciers dans les quartiers les plus prestigieux, dont elles s'écartent progressivement et prudemment dès que les anticipations de surprofits de conjoncture ne compensent plus la hausse des prix fonciers. La spécialisation dans un sous-marché immobilier s'accompagne donc ici de la spécialisation spatiale et les conduit à réaliser surtout de petites et moyennes opérations. Les plus importantes des agences-promoteurs trouvent dans les opérations de résidences secondaires, vendues à Paris bien que construites en province, une possibilité de développement lorsque la contradiction entre la hausse des prix fonciers dans leurs zones d'implantation traditionnelle et la surproduction de logements de bon confort induit un effondrement de leur activité parisienne.

Les *outsiders-coordonateurs* présentent une plus grande diversité de comportements, liée à l'absence des contraintes internes qui orientent l'activité des promoteurs originaires des professions immobilières. A l'origine instruments d'investissement du capital patrimonial de leurs dirigeants, certains connaissent une croissance rapide au cours du « boom » immobilier grâce à un changement de position dans le système des financements : la plupart se tournent vers les capitaux financiers flottants qu'ils attirent grâce à une politique d'innovation commerciale.

Auparavant limitée à des opérations de taille et de confort moyen, leur activité s'oriente alors vers le secteur « sans prime » et vers de vastes opérations dans des zones jusque là peu touchées par l'investissement immobilier : les quartiers populaires de Paris et les communes de la banlieue ouest et sud mal reliées au centre par les transports en commun, mais desservies par l'autoroute. Ces deux politiques, qui impliquent l'une et l'autre le développement d'une organisation importante (orientée soit vers l'éviction des locataires, soit vers l'aménagement foncier), permettant aux grands outisders de s'attacher des financiers pour des opérations de longue durée en leur procurant des taux de profit élevés grâce à l'appropriation de surprofits de localisation. L'importance de ceux-ci leur permet de mieux supporter la crise, tandis que la croissance de leurs services rend nécessaire la continuité du flux de capitaux gérés et, par conséquent, une association plus étroite avec leurs financiers.

Les *filiales bancaires coordinatrices* doivent assurer l'investissement immobilier « au coup par coup » des groupes bancaires auxquels elles appartiennent. Cette position dans le système des financements leur interdit, plus encore peut-être que celles des prestataires de services indépendants, toute programmation de leur activité immobilière et foncière, et par conséquent, tout développement important de leur organisation. Elles ont pour principale fonction de rechercher des opérations rentables et sûres, en utilisant les canaux d'information traditionnels sur les offres de terrains, mais aussi les canaux propres à leur groupe : il en résulte une assez grande diversification de leurs localisations, et notamment une importante activité dans les villes moyennes de province. En Région parisienne, elles construisent de petites opérations dans des zones urbaines bien desservies, mais seulement de façon exceptionnelle dans les quartiers affectés par une hausse importante des prix fonciers. Lorsque celle-ci se généralise à toutes les localisations « sûres », ce type de promoteurs peut aller jusqu'à interrompre son activité parisienne.

Les *entrepreneurs-promoteurs* appartiennent à un groupe qui exerce de façon autonome et dominante la fonction de construction. Leur activité doit donc assurer à l'entreprise-mère une fraction donnée de son chiffre d'affaires, et être répartie dans le temps et dans l'espace en fonction de cet objectif. Les financements dont ils disposent — capitaux propres ou capitaux bancaires — sont utilisés de façon à maximiser le volume des commandes qu'ils permettent d'assurer à l'entreprise. Il en résulte une orientation marquée vers les grandes opérations périphériques ou provinciales financées avec l'aide du Crédit foncier qui permettent simultanément une minimisation de la charge foncière, une sécurité commerciale favorisant la programmation de la construction et la rotation rapide des capitaux. La recherche des commandes d'investis-

seurs locatifs amène parfois ce type de promoteurs à construire dans Paris ; mais pour l'essentiel, leurs localisations dépendent directement de l'implantation des établissements de l'entreprise et des possibilités de réaliser de grandes opérations qui permettent à la fois une réduction de l'aléa foncier et l'appropriation de surprofits fonciers d'urbanisation.

Les *builders* réalisent, pour des raisons analogues, de grandes opérations périphériques. Leur spécialisation est cependant plus étroite, car l'entreprise est entièrement intégrée : ceci conduit à une homogénéité du produit qui exprime la technologie uniforme d'une entreprise construisant des maisons individuelles, à une implantation aujourd'hui exclusivement parisienne et à la réalisation d'opérations de très longue durée sur de vastes terrains agricoles, commercialisées sur le sous-marché immobilier le moins instable, le secteur « primes et prêts ».

Les *techniciens-promoteurs* doivent assurer à la fonction d'étude technique que remplit le bureau d'études dont ils dépendent, un niveau d'activité stable, mais à l'aide de capitaux extérieurs. Comme les deux types précédents, ils optimisent leur activité dans le secteur « primes et prêts » où le préfinancement peut être très réduit et la commercialisation moins aléatoire. Mais ils doivent en même temps s'adapter aux tendances des capitaux flottants, et on les voit se tourner au cours du « boom » immobilier vers le secteur « sans prime ». Leur politique immobilière se caractérise donc par une orientation vers les logements de moyen confort, qui peut être modifiée par l'expansion conjoncturelle d'un autre sous-marché. L'essentiel reste l'homogénéisation du produit qui permet de rentabiliser les études et, par conséquent, la spécialisation dans des opérations de taille et de caractéristiques données pour chaque promoteur.

Les *promoteurs-financiers*, disposant de capitaux propres importants et d'une ouverture de crédit quasi-automatique à l'intérieur d'un certain plafond auprès des banques dont ils dépendent, maîtrisent ainsi la principale condition de leur activité. Ils sont donc en mesure de se fixer des objectifs de chiffre d'affaires à moyen terme et de programmer, en conséquence, leurs acquisitions foncières et leurs opérations immobilières. Leur politique est fondée sur la diversification, contrairement à la plupart des types précédents. Diversification des produits (logements, bureaux, opérations touristiques), des modes de financement (Crédit foncier ou prêts bancaires), des localisations (Paris, banlieue, province). De puissants moyens, fournis par le groupe immobilier complexe dans lequel les promoteurs-financiers s'insèrent, sont mis en œuvre au service de leur objectif, soit la pleine utilisation et la rentabilité maximale d'un volume donné de capital. Une implantation provinciale étendue à l'aide, notamment, de sociétés d'économie mixte, une circulation permanente des offres de terrains au sein de la banque et du groupe, permettent au promoteur-financier de développer une politique foncière efficace.

qui lui assure un approvisionnement continu en terrains sur lesquels la concurrence est limitée ou nulle. Une absence complète de spécialisation facilite une adaptation rapide à l'évolution relative des sous-marchés immobiliers et fonciers. Ainsi, la crise du secteur libre provoque une réponse diversifiée : maintien de grandes opérations « sans prime » sur des terrains parisiens privilégiés provenant notamment du déplacement d'industries liées au groupe bancaire, orientation nouvelle vers le secteur « primes et prêts », implantation accélérée dans les villes de province où le groupe est déjà présent, développement des opérations de bureaux, de centres commerciaux ou de résidences secondaires.

Au terme de cette analyse d'un secteur particulier de la production capitaliste du logement en France, soulignons certaines conséquences plus générales des résultats obtenus. Ceux-ci nous semblent en effet remettre en cause deux schèmes extrêmement répandus concernant d'une part le rapport production-consommation, d'autre part le rapport développement capitaliste-intervention de l'État.

En ce qui concerne le premier point, il faut reconnaître qu'il y a des mythes qui ont la vie dure : celui du consommateur-roi en est un. La plupart des travaux portant sur l'économie du logement, étant centrés sur l'analyse du *marché* immobilier, font reposer l'explication ultime des phénomènes sur le comportement de la demande. Le cadre théorique d'une telle démarche est bien connu : l'ensemble de la construction marginaliste est précisément fondée sur cette évidence pratique du fabricant de marchandises qui voit dans l'acheteur l'arbitre ultime qui décide en dernier ressort de l'allocation des ressources. Cette perspective, comme on le sait, est critiquée par nombre d'auteurs peu suspects de sympathie pour le matérialisme historique : ils établissent que les procédés de la « concurrence monopolistique » ont pour principe l'effort permanent de « domination » de l'offre sur la demande. Si l'on peut considérer cette thèse comme un progrès par rapport au marginalisme naïf, progrès que l'économie académique est d'ailleurs loin d'avoir entièrement admis, il faut aussi remarquer qu'elle opère un simple renversement des termes sans changement radical de problématique : auparavant dominée par la demande, l'offre aujourd'hui domine celle-ci, et on ne quitte pas le terrain du marché. Sur le plan de la recherche empirique contemporaine, ceci nous conduit à l'étude du langage publicitaire comme créateur du besoin. Mais de quel produit ? Notre étude se place d'emblée sur un autre terrain : celui du *processus de production*, ou du moins d'un aspect de celui-ci. On a essayé d'établir qu'une analyse du système de places où s'opère la production et la circulation d'une marchandise est susceptible de rendre compte de certains aspects essentiels, quantitatifs et qualitatifs, du bien produit. Le mou-

vement du capital immobilier et du capital de l'industrie du bâtiment, non étudié ici, entraînent des transformations permanentes de l'organisation productive, transformations qui déterminent les changements essentiels dans l'évolution du parc des logements. Bien entendu, cette voie de recherche n'exclut pas l'étude de la détermination historique des besoins sociaux et de leurs modes d'expression, notamment la demande solvable s'exprimant sur le marché. Mais elle fournit de toutes façons une des principales garanties contre tout retour à l'analyse subjectiviste des déterminants de la consommation.

Les résultats de cette recherche concernent plus encore un autre problème, qui domine tant de débats sur l'urbanisation, problème décelable sous deux formulations typiques opposées : l'une, officielle dans l'administration, est l'affirmation selon laquelle « les pouvoirs publics assurent la maîtrise des tendances spontanées de l'urbanisation, afin d'en supprimer les effets négatifs et d'orienter le développement urbain dans l'intérêt général » ; l'autre formulation, contestataire, pose que « les pouvoirs publics, malgré leurs déclarations, se soumettent en réalité aux tendances spontanées de l'urbanisation et renoncent à les infléchir ». Ces thèses opposées reposent sur un schème unique : l'État planificateur contre l'État libéral, opposition parfaitement factice à nos yeux. Une analyse de la promotion immobilière, domaine par excellence de l'« urbanisme sauvage », nous semble en effet établir plusieurs propositions.

Ce qui est baptisé « tendances spontanées de l'urbanisation » n'a en réalité rien d'arbitraire : sous ce terme vague sont désignés les processus de fonctionnement et de transformation des différents systèmes de places où s'opère la valorisation du capital. Les fameuses « tendances » sont donc tout à fait déterminées par la structure de ces systèmes.

La structure des systèmes de places à son tour n'est pas analysable à l'époque du capitalisme monopoliste d'État indépendamment de l'intervention de l'appareil d'État sur les modes de valorisation des différentes fractions du capital privé. En ce qui concerne les promoteurs, nous avons montré que le système des agents privés eux-mêmes est déterminé politiquement. Où sont les « tendances spontanées » quand les agents de celles-ci ont pour conditions d'existence la dévalorisation du capital public ?

Enfin l'intervention directe de l'appareil d'État dans les opérations immobilières, que les tenants de la « planification » appellent de leurs vœux, est elle-même déterminée par les contradictions qui se développent au cours du procès de valorisation du capital immobilier. C'est le fonctionnement du système de places qui à un moment déterminé de ses transformations de structure, rend nécessaire des modalités nouvelles de l'intervention publique : l'urbanisme concerté succède au laisser-faire

et à l'urbanisme administratif quand les agents capitalistes de la production sont à la fois dans l'obligation de maîtriser eux-mêmes la formation des valeurs d'usage urbaines à un niveau de complexité supérieur, et dans l'incapacité de le faire sans l'État.

Ce n'est pas par hasard sans doute si l'analyse d'une catégorie d'agents économiques « privés » nous conduit à une conclusion concernant le rôle de l'État : la planification urbaine n'est ni indicative, ni autoritaire, elle est monopoliste.

Annexes

L'enquête par entretiens

I. GUIDE D'ENTRETIEN ¹

A. POLITIQUE GÉNÉRALE

1. *Programmation de la production*

1) En fonction de quels éléments décidez-vous du nombre de logements à construire au cours d'une période donnée, l'année par exemple? Y a-t-il des contraintes qui s'imposent à vous de ce point de vue?

(Relances)

- Avez-vous rencontré des obstacles du côté des sources de financement?
- Avez-vous rencontré des obstacles du côté des terrains?
- Avez-vous lancé des opérations uniquement pour « faire tourner » votre cabinet? employer à plein votre personnel?

2) Votre production est-elle programmée plusieurs années à l'avance?

(Relances)

- Envisagez-vous de réaliser plutôt des petits programmes, ou plutôt des programmes importants?
- Dans quelles régions pensez-vous développer votre activité?
- Dans quel cadre (rénovation publique, privée, ZUP, autre)?

3) On parle, depuis plusieurs années, d'une crise de la construction immobilière. Celle-ci a-t-elle eu des conséquences sur l'orientation de votre activité?

(Relances)

- Que faut-il penser de la crise? S'il y a véritablement crise, quelles en sont les causes?
- Les difficultés de commercialisation ont-elles des conséquences sur l'attitude de vos financiers?
- Sur la définition de vos programmes? notamment leur localisation.

4) Vous ne pouvez peut-être pas réaliser tous vos projets en même temps, ceux-ci doivent être entrepris successivement. Quels éléments déterminent le rythme d'enchaînement de vos opérations?

1. Chaque organisme de promotion a fait l'objet, autant qu'il a été possible de plusieurs entretiens. Les thèmes, toujours choisis dans le guide ci-dessus, ont pu varier selon la qualité de notre interlocuteur dans sa société.

2. *Financement des programmes*

Par quels moyens assurez-vous le financement de vos programmes? Les méthodes que vous employez ont-elles changé au cours de ces dernières années? (Relances)

- Recours au crédit public (notamment Crédit foncier) : est-il souhaitable? Quelles sont les conséquences des mesures de 1963?
- Recours au crédit bancaire : est-il souhaitable? Comment choisissez-vous la banque à laquelle vous vous adressez? Comment intervient-elle (crédits d'accompagnement, « carte de visite », crédit aux acquéreurs)?
- Recours aux investisseurs extérieurs : est-il souhaitable? Avez-vous recours plutôt à des investisseurs professionnels (notamment la Société d'investissements immobiliers de France) ou occasionnels? Avantages et inconvénients.
- Utilisez-vous des fonds propres importants pour financer vos programmes? Cela est-il souhaitable? Cela donne-t-il plus de liberté?

3. *Organisation interne*

De quels moyens humains, de quelle organisation technique et commerciale, a besoin une société comme la vôtre pour mener à bien son activité?

(Relances)

- Pensez-vous souhaitable qu'une société de promotion ait son propre bureau d'études techniques?
- Son propre bureau d'architectes?
- Sa propre entreprise de construction?
- Sa propre agence de vente?

B. DÉFINITION DES PROGRAMMES

1. *Examen de deux cas typiques*

1) Bref rappel des caractéristiques du programme (localisation, nombre de logements, standing, type de financement...).

2) Pourquoi ce terrain a-t-il été choisi? Par quels canaux vous a-t-il été proposé?

3) Comment ont été choisies les caractéristiques du programme, taille, caractéristiques architecturales (plan de masse, types de cellules), qualité des prestations?

- Est-ce qu'un autre type de programme aurait été possible sur ce même terrain? Si oui, comment avez-vous choisi entre les hypothèses envisagées?

4) S'agit-il d'un programme réalisé en une ou plusieurs tranches? Dans ce dernier cas, quels éléments ont conditionné l'importance de chacune : rôle des préoccupations techniques, des préoccupations commerciales?

5) Votre banque, les financiers du programme ont-ils influé sur le choix du terrain et les caractéristiques du programme? Des confrères, l'organisation professionnelle à laquelle vous appartenez ont-ils joué un rôle dans vos décisions? Les pouvoirs publics ont-ils joué un rôle dans vos décisions?

- 6) A-t-il fallu modifier le projet initial ? Sous l'influence de quels éléments ?
- 7) Comment s'est déroulé la vente ?

2. *Méthodes suivies dans l'achat des terrains*

- 1) Comment recherchez-vous les terrains sur lesquels vous allez construire ?
- 2) Quels types de terrains recherchez-vous ?

- Superficie.
- Prix.
- Localisation.

Quelles sont les utilisations antérieures des terrains qui correspondent à ces exigences (bâti ou non, usage d'habitation, industriels, agricoles, ZUP, rénovation publique) ?

Devez-vous parfois effectuer un certain remembrement foncier ?

3) Comment déterminez-vous le prix qui vous paraît convenable ? Si le vendeur maintient un prix un peu supérieur à celui que vous êtes disposé à accepter, vous arrive-t-il de reconsidérer les caractéristiques du programme d'abord envisagé ?

4) Par quel moyen est assuré le financement de l'achat du terrain : par un emprunt bancaire ou par vos ressources propres ? Quelle méthode est la plus souhaitable ?

5) Achetez-vous des terrains pour construire tout de suite ou seulement dans plusieurs années ? La constitution de telles réserves (si c'est le cas) est-elle occasionnelle ou systématique ? Avez-vous des réserves plus ou moins importantes qu'avant 1964 ? Vous est-il arrivé de revendre des terrains que vous aviez achetés pour construire ? Les terrains dont vous disposez actuellement, vous permettent de construire combien de logements ? Quelles sont vos intentions pour l'avenir ?

3. *Mise au point des programmes de construction*

1) Par quelles étapes passe, en général, la mise au point des programmes une fois le terrain acheté ? Quel rôle jouent, à chacune de ces étapes, les différents services de votre cabinet (ou de votre groupe) ?

2) Comment s'établit le dialogue avec vos collaborateurs extérieurs et quel rôle jouent-ils dans la définition du programme ?

- Agence de vente.
- Architecte.
- Bureau d'études.
- Entreprise.
- Banque.
- Financiers.

3) Comment s'établit le dialogue avec l'administration et les pouvoirs publics ? Quels problèmes pose-t-il ? Dans quelle mesure faut-il tenir compte des schémas d'urbanisme ? Rencontrez-vous des difficultés ou de la compréhension de la part des municipalités ?

4) Le projet une fois au point, êtes-vous parfois amené à le modifier plus ou moins profondément ? Avez-vous parfois été amené à y renoncer ou à en différer longtemps le lancement ?

II. LISTE DES ENTRETIENS RÉALISÉS²

<i>Promoteurs</i>	<i>1^{er} entretien</i>	<i>2^e entretien</i>	<i>3^e entretien</i>	<i>Nombre d'entretiens</i>
Promoteurs privés professionnels				
promoteur 01	Directeur	Directeur	—	2
promoteur 02	Directeur	Directeur	Directeur	3
	général	général	général	
promoteur 04	Directeur	Service	Service	3
	général	commercial	foncier	
promoteur 08	Directeur	Directeur	—	2
	général	général	—	
promoteur 09	Directeur	Directeur	Directeur	3
	adjoint	adjoint	adjoint	
promoteur 10	Gérant	Gérant	—	2
promoteur 11	Directeur	Directeur	—	2
promoteur 12	Service			1
	technique	—	—	
promoteur 15	Directeur	Directeur	Directeur	3
	général	général	général	
promoteur 16	Directeur			1
	général	—	—	
promoteur 17	Directeur			1
	général	—	—	
promoteur 18	Directeur	Service	Service	3
	général	foncier	commercial	
promoteur 19	Directeur	Directeur	—	2
promoteur 22	Service			1
	commercial	—	—	
promoteur 23	Directeur	Directeur		2
	général	général	—	
promoteur 24	Directeur	Directeur		2
	général	général	—	
promoteur 30	Service	Service		2
	technique	des études	—	
promoteur 33	Directeur			1
	général	—	—	
promoteur 35	Président			1
	directeur	—	—	
	général			3
promoteur 38	Directeur	Directeur	Directeur	
<i>Total: 20</i>				<i>40</i>

2. L'enquête s'est déroulée de décembre 1968 à décembre 1969. Le présent rapport rend compte exclusivement de l'exploitation approfondie des entretiens réalisés auprès des promoteurs privés professionnels. Chaque entretien a été enregistré et retranscrit intégralement en vue d'une analyse de contenu.

Le fichier d'opérations immobilières

I. L'ÉCHANTILLONNAGE

1. Principes généraux

1.1. *Objectif visé* : rassembler des informations sur la totalité des opérations immobilières mises en chantier de 1957 à 1967 par les grands promoteurs intervenant en Région parisienne.

1.2. *Critère de l'importance du promoteur* : le seuil d'entrée au fichier ne pouvait être choisi uniformément pour toutes les catégories de promoteurs. Au même critère « 300 logements mis en chantier annuellement en 1965-1967 » correspond, par exemple, un grand nombre d'organismes d'HLM, un très faible nombre de promoteurs privés professionnels, et quelques SII et SEM. L'échantillon a donc été *stratifié*, un nombre suffisant de promoteurs étant choisi dans les catégories suivantes :

- promoteurs privés professionnels,
- offices d'HLM,
- coopératives d'HLM,
- sociétés anonymes d'HLM,
- sociétés immobilières d'investissement,
- sociétés immobilières d'économie mixte.

1.3. *Définition de l'unité statistique promoteur* : la sélection opérée selon le principe ci-dessus a fait entrer dans le fichier des « promoteurs élémentaires » inclus dans des « groupes ». Pour saisir l'activité du groupe dans son ensemble, on a ajouté à la liste précédente, tous les promoteurs du groupe qui n'y étaient pas encore inclus, quelle que soit leur importance.

1.4. *Choix des opérations* : ont été retenues la totalité des opérations réalisées en Région parisienne et ayant comporté des mises en chantier du 1^{er} janvier 1957 au 31 décembre 1967.

1.5. Ne sont exposés dans la présente étude que les résultats concernant les promoteurs privés professionnels.

2. Réalisation et sources

2.1. Les promoteurs ont été choisis sur la base d'une liste communiquée par l'INSEE comprenant la totalité des promoteurs ayant répondu à la

quatrième enquête sur la conjoncture immobilière (février 1968) et mis en chantier plus de 1 000 logements en 1965-1967. Cette liste a été complétée à l'aide d'autres sources différentes selon la catégorie de promoteurs concernée. Cette « méthode », rendu nécessaire par l'absence d'informations suffisantes sur la population parente, conduit nécessairement à certaines imperfections de l'échantillon. Celui-ci reste néanmoins correct, compte tenu de l'objectif visé, si le nombre des promoteurs plus importants que les moins importants de ceux qui ont été retenus est très faible. Cela nous semble être le cas.

2.2. *Promoteurs privés professionnels.* Documentation communiquée par le Centre national d'information et de protection des candidats au logement (CNIP) et le Centre national d'études et d'initiatives en faveur du logement (CNEIL), complétée chaque fois que nécessaire par une enquête directe auprès des promoteurs.

2.3. *Organismes d'HLM.* La liste des organismes retenus a été établie à l'aide du document INSEE, des *Annuaire*s de la Fédération des organismes d'HLM 1967 et 1968, et des conseils des personnes compétentes de la direction de la Construction. La documentation a été recueillie auprès de celle-ci et éventuellement complétée par une enquête directe.

2.4. *Sociétés immobilières d'investissement.* La totalité des SII ayant construit en Région parisienne a été retenue. La documentation a été recueillie à la direction de la Construction et à l'aide de l'*Annuaire* du Groupement des sociétés immobilières d'investissement.

2.5. *Sociétés d'économie mixte.* Sur la base de la liste des adhérents de la Fédération nationale des sociétés d'économie mixte de construction et d'aménagement une enquête directe par questionnaire a été réalisée. Sur 33 SEM de construction ayant fait l'objet de l'enquête, 24 ont répondu et notamment toutes les plus importantes ; par ailleurs, l'information a été recueillie sur 10 autres SEM de faible importance ne figurant pas sur la liste de la Fédération.

2.6. L'information sur l'activité des principaux groupes immobiliers paraplublics a été recueillie auprès des groupes eux-mêmes.

3. Description sommaire de l'échantillon

Catégorie de promoteurs	Promoteurs privés professionnels	Organismes d'HLM	Sociétés immobilières d'investissement	Sociétés d'économie mixte	Autres cas	Total
Nombre de promoteurs	32	42	22	34	8	138
Nombre d'opérations 1957-1967	648	709	132	152	284	1 925
Nombre de logements 1957-1967	69 245	167 609	17 609	36 420	95 016	385 899

4. Évaluation de l'importance relative de l'échantillon

Période	Échantillon (logements commencés)	Ensemble Région parisienne ¹		(%)
		(logements commencés)	(logements autorisés)	
1958-1967	362 539	—	958 062	37,84
1966-1967	84 898	—	185 206	45,84
1966-1967	84 898	190 422	—	44,58

II. LES INFORMATIONS TRAITÉES

1. Définition des unités statistiques

1.1. Opération : ensemble de logements mis en chantier sur des terrains contigus par un même promoteur ou groupe immobilier.

1.2. Tranche : ensemble de logements inclus dans une même opération et mis en chantier simultanément par un même promoteur.

1.3. Une tranche est donc nécessairement affectée à un promoteur élémentaire, une opération pouvant éventuellement être affectée à un groupe immobilier. Une opération entre au fichier lorsqu'une au moins des tranches est mise en chantier au cours de la période 1957-1967.

Pour chaque opération et tranche, les informations suivantes ont été recueillies.

2. Quantités

- Nombre de logements de la tranche.
- Nombre de logements de l'opération, mis en chantier au cours de la période (somme des tranches), total (comprenant éventuellement les mises en chantier, antérieures à 1957 ou postérieures à 1967).

3. Date de mise en chantier

Codée par année. Lorsque l'information n'était disponible que sur la date de livraison des logements, la table suivante a été utilisée.

1. Source : Statistiques de la construction.

<i>Taille de la tranche (logements)</i>	<i>Durée du chantier (mois)</i>
1 – 50	18
51 – 100	20
101 – 150	22
151 – 200	24
201 – 250	26
251 – 300	28
301 – 350	30
351 – 400	32
401 – 450	34
451 – 500	36
501 – 600	38
601 – 700	40
701 – 800	42
801 – 900	44
901 – 1000	46

L'utilisation du « nombre de logements mis en chantier » comme indicateur de l'activité courante du promoteur pose un certain nombre de problèmes.

Le nombre de logements commencés au cours d'une période ne représente pas le niveau d'activité de cette période : un chantier durant de 18 mois à 3 ans environ pour une tranche donnée de construction, un indicateur d'activité plus fidèle serait le nombre de logements en cours de chantier à un instant donné, le 31 décembre par exemple. De brusques chutes dans le nombre de logements commencés ne correspondent donc pas nécessairement autant à une baisse proportionnelle d'activité.

Ce phénomène est renforcé par le caractère discret de l'« unité » comptabilisée, qui ne peut être que la « tranche » et peut représenter par conséquent plusieurs centaines de logements.

Par ailleurs, il s'agit d'un indicateur de volume et non de valeur, agrégeant des unités d'un coût variable, et à l'intérieur d'une période, et de période en période.

C'est pourquoi nous présentons les résultats pour chaque période et non pour chaque année, sous la forme de moyennes annuelles de mises en chantier par période.

4. Types de logements

- Nombre de logements collectifs.
- Nombre de logements individuels (y compris en bande ou groupés).

5. Secteur de financement

La nomenclature élaborée prend en compte simultanément trois dimensions.

- La nature du financement principal :
 - prêts HLM (PSR, HLM, ILN) ;
 - prêt spécial du Crédit foncier ;
 - financement privé.

- Le statut d'occupation des logements :
location;
accession à la propriété;
cession globale à un investisseur locatif.
- Les normes de construction :
cité d'urgence, logements de transition;
PSR;
HLM A (LOPOFA);
HLM A *bis*, LOGECO (prime à 10 F);
HLM B, HLM O, Prime à 6 F ou prime nouveau régime;
normes non primables.

Compte tenu des cas impossibles et des codes « sans précision », la nomenclature retenue comprend 25 postes.

6. Localisation

L'adresse de chaque opération a été localisée avec précision et l'opération située dans le carroyage de la Région parisienne (carreau élémentaire de 300 m × 300 m) élaboré par le Service régional de l'équipement, à l'aide des cartes fournies par celui-ci. Lorsque l'emprise de l'opération couvrait plusieurs carrés élémentaires, elle a été située sur le carré central. Cette information sur la localisation a été traitée sous la forme des variables suivantes.

6.1. Temps d'accès au centre par moyens de transports collectifs

La « carte des déplacements isochrones de la Région parisienne » établie en 1963 par l'IAURP a été utilisée. Rappelons qu'elle présente les caractéristiques suivantes :

- le point de référence est la place de la Concorde, ce qui conduit à privilégier la banlieue ouest desservie par la gare des Invalides et la gare Saint-Lazare ;
- les horaires utilisés sont ceux de l'heure de pointe du soir dans le sens Paris-banlieue.

Prenant cette carte comme référence, nous n'avons pu tenir compte des modifications probables des isochrones au cours de la période 1957-1967, qui sont intervenues à la suite de la création, du prolongement, de la suppression des lignes RATP, ou des changements de tableaux de marche des autobus consécutifs à la détérioration des conditions de circulation ; à la suite de l'ouverture de gares SNCF, de l'électrification de nouvelles lignes ou de l'amélioration des horaires. L'année 1963 se situant au milieu de la période étudiée, on peut espérer qu'il n'en résulte pas de trop graves erreurs ; les classes de temps de transport étant de 5 minutes, ces erreurs éventuelles peuvent d'ailleurs se trouver parfois annulées.

6.2. Mode de desserte de l'opération

Une carte des modes de desserte a été établie pour l'ensemble de la Région parisienne sur la base des définitions suivantes :

- Zone desservie par le *métro* : cercles de 900 mètres de rayon autour de chaque station. Cette distance à vol d'oiseau est supposée correspondre à 1 250 m de distance réelle (coefficient 1,4), soit environ 15 minutes de marche.
- Zone desservie par le *chemin de fer* : cercle de 900 mètres de rayon autour de chaque gare (la ligne de Sceaux a été considérée comme métro jusqu'à la station « Cité Universitaire » inclusivement, comme chemin de fer au-delà).
- Zone desservie par l'*autobus* : couloir de 900 mètres de part et d'autre de chaque ligne, sans tenir compte de la distance entre les arrêts.
- Zones de *rabatement autobus sur métro* ou *chemin de fer* : tronçon de la zone desservie par autobus jusqu'à deux sections de la station de métro ou de la gare.

Les zones ainsi définies se recouvrent partiellement. Le tableau ci-dessous fait apparaître :

- au-dessus de la diagonale le code utilisé,
- au-dessous de la diagonale les simplifications adoptées pour la présentation des résultats.

<i>Intersections</i>	<i>Métro</i>	<i>Fer</i>	<i>Bus</i>	<i>Rabat- tement bus sur métro</i>	<i>Rabat- tement bus sur fer</i>
Métro	1 Métro	2	1	1	1
Fer	Métro	6 Fer	9	4	6
Bus	Métro	Fer et bus	7 Bus	3	3
Rabatement bus sur métro	Métro	Bus sur métro	Bus sur métro	3 Bus sur métro	5
Rabatement bus sur fer	Métro	Bus	Bus	Bus sur métro	8 Bus

6.3. Zone du complexe résidentiel de l'agglomération de Paris

Les définitions de l'INSEE (1962) ont été utilisées pour classer l'ensemble des communes dans les catégories habituelles :

- Paris,
- couronne urbaine : zone d'habitation collective (ou 1^{re} couronne urbaine),
- couronne urbaine : zone d'habitation mixte (ou 2^e couronne urbaine),
- zone suburbaine,
- zone d'attraction,
- autres agglomérations,
- communes rurales.

Par ailleurs, les couronnes urbaines et la zone d'attraction ont été découpées en zones géographiques cardinales.

6.4. Prestige social du quartier ou de la commune

L'indicateur le plus simple de prestige social a été utilisé pour caractériser chaque commune ou quartier : la proportion de cadres supérieurs (groupe 3 et catégories 21 et 26 de l'INSEE) dans la population résidente.

On a ajouté une seconde dimension, indiquant la tendance de développement de la commune ou du quartier du point de vue de cette variable : l'accroissement de la proportion de cadres supérieurs entre 1954 et 1962.

Si une variable ainsi construite constitue un indicateur correct du prestige social d'une zone homogène, elle peut présenter des qualités discriminantes bien moindres lorsqu'elle est appliquée au découpage administratif en quartiers et communes. Pour une discussion de ce point, cf. Centre de Sociologie Urbaine (J.O. Retel), *Évolution des milieux résidentiels entre 1954 et 1962. Analyses typologiques*, Paris, CSU, 1969, p. 4.

La classification des communes ainsi élaborée est présentée dans les pages qui suivent.

Classification des communes

<i>Pourcentage de cadres supérieurs en 1962²</i>	<i>Variation (en points) de 1954 à 1962³</i>	<i>Quartiers (Paris)</i>	<i>Communes</i>
	$Y < . 1$	Belleville Chapelle Goutte d'Or Pont de Flandre	Alfortville Andilly Argenteuil Aubervilliers Bagnolet Bezons Blanc-Mesnil Bobigny Bondy Bonneuil-en-France Courneuve (La) Drancy Dugny Gennevilliers Gonesse Grigny Ile-Saint-Denis (I') Mitry-Mory Nanterre Orly Saint-Denis Saint-Ouen Sevran Tremblay-les-Gonesse Vaujours Villeneuve-la-Garenne Villeneuve-le-Roi Villeneuve-Saint-Georges Villeparisis
$X < 5$			Arnouville-les-Gonesse Bonneuil-sur-Marne Champlan Gentilly Igny Ivry Montesson Morangis Paray-Vieille-Poste
	$. 1 < Y < . 2$		

2. Borne supérieure exclue.

3. Borne supérieure incluse.

Classification des communes (suite)

<i>Pourcentage de cadres supérieurs en 1962</i>	<i>Variation (en points) de 1954 à 1962</i>	<i>Quartiers (Paris)</i>	<i>Communes</i>
X < 5	. 1 < Y < . 2		Romainville Stains Vauhallan Villepinte Villetaneuse
	. 2 < Y < . 3		Valenton Chilly-Mazarin
	. 3 < Y < . 4		Garges-les-Gonesse
5 < X < 10	Y < . 1	Amérique	Athis-Mons
		Arts et Métiers	Bourget (Le)
		Charonne	Carrière-sur-Seine
		Clignancourt	Chaville
		Enfants-Rouges	Choisy-le-Roi
		Epinettes	Clichy
		Folie Méricourt	Courbevoie
		Grandes Carrières	Ermont
		Hôpital Saint-Cours	Herblay
		Mail	Houilles
		Père Lachaise	Levallois
		Picpus	Lilas (Les)
		Plaisance	Livry-Gargan
		Porte Saint-Martin	Neuilly-Plaisance
		Quinze-Vingts	Neuilly-sur-Marne
		Roquette	Noisy-le-Grand
		Saint-Ambroise	Noisy-le-Sec
		Saint-Avoye	Pantin
		Saint-Gervais	Plessis-Trévisé
		Saint-Merri	Ris-Orangis
		Villette	Sartrouville
			Suresnes
			Thiais
			Vaires-sur-Marne
			Villemoisson
			Villiers-le-Bel
			Yerres
	. 1 < Y < . 2	Archives	Arcueil
		Bercy	Aulnay-sous-Bois
		Bonne Nouvelle	Beauchamp
		Combat	Boissy-Saint-Léger
		Gare	Buc

Classification des communes (suite)

<i>Pourcentage de cadres supérieurs en 1962</i>	<i>Variation (en points) de 1954 à 1962</i>	<i>Quartiers (Paris)</i>	<i>Communes</i>
		Salpêtrière	Champigny Charenton Chelles Chevilly-Larue Chevreuse Clamart Colombes Crosne Deuil-la-Barre Fontenay-sous-Bois Gagny Garenne-Colombes (La) Groslay Joinville Jouy-en-Josas Juvisy Kremlin-Bicêtre (Le) Longjumeau Maisons-Alfort Montmagny Montreuil Ormesson Pierrefitte Plessis-Robinson Pré-Saint-Gervais Puteaux Rosay Saint-Brice Saint-Cyr-l'École Sannois Villebon Villiers-le-Bel Villiers-sur-Marne Vitry
5 < X < 10	. 1 < Y < . 2		Bessancourt Bry-sur-Marne Champs-sur-Marne Chennevières Cormeilles-en-Parisis Créteil Draveil
		Maison Blanche	
	. 2 < Y < . 3		

Classification des communes (suite)

<i>Pourcentage de cadres supérieurs en 1962</i>	<i>Variation (en points) de 1954 à 1962</i>	<i>Quartiers (Paris)</i>	<i>Communes</i>
5 < X < 10	. 2 < Y < . 3		Franconville
			Issy-les-Moulineaux
			Limeil-Brévannes
			Loges-en-Josas (Les)
			Malakoff
			Menil-le-Roi
			Montfermeil
			Montigny
			Morsang
			Pavillon-sous-Bois
			Perreux (Le)
			Saint-Michel-sur-Orge
			St-Rémy-les-Chevreuse
			Savigny-sur-Orge
			Velizy-Villacoublay
10 < X < 15	Y < . 1	Arsenal Batignolles Faubourg Montmartre Halles Porte Saint-Denis Saint-Fargeau Sainte-Marguerite	Villejuif
			Bois d'Arcy
			Cachan
			Épinay
			Gournay
			Massy
			Montlignon
			Rungis
			Sarcelles
			Bagneux
			Gometz-le-Château
			Haye-les-Roses (La)
			Plessis-Bouchard (Le)
			Ste-Geneviève-des-Bois
			Viry-Châtillon
	Y > . 5		Clichy-sous-Bois
			Asnières
			Chesnay (Le)

Classification des communes (suite)

<i>Pourcentage de cadres supérieurs en 1962</i>	<i>Variation (en points) de 1954 à 1962</i>	<i>Quartiers (Paris)</i>	<i>Communes</i>
10 < X < 15	Y < . 1	Vivienne	
		Saint-Victor	Ablon
		Saint-Vincent-de-Paul	Bois-Colombes
	. 1 < Y < . 2		Eaubonne
			Saint-Leu
			Saint-Prix
			Verrières-le-Buisson
	. 2 < Y < . 3	Croulebarbe	Chatenay Malabry
		Jardin des Plantes	Chatou
			Croissy
			Épinay-sur-Orge
			Fourqueux
			Frette-sur-Seine (La)
			Mareil-Marly
			Montgeron
			Raincy (Le)
			Saint-Maurice
			Soisy-sous-Montmorency
			Taverny
			Villemonble
			Vincennes
	. 3 < Y < . 4	Grenelle	Brunoy
			Bures-sur-Yvette
			Chatillon-sous-Bagneux
			Margency
			Meudon
			Rueil-Malmaison
			Saint-Maur
			Vanves
	. 4 < Y < . 5		Montrouge
			Nogent-sur-Marne
			Pecq (Le)
	Y > . 5	Javel	Antony
			Bièvres
			Boulogne
			Fontenay-le-Fleury
			Fresnes
			Palaiseau
			Port-Marly

Classification des communes (suite)

<i>Pourcentage de cadres supérieurs en 1962</i>	<i>Variation (en points) de 1954 à 1962</i>	<i>Quartiers (Paris)</i>	<i>Communes</i>
10 < X < 15	Y > . 5		Saint-Gratien Sucy-en-Brie Wissous
	Y < . 1	Bel Air Odéon Rochechouart St-Germain-l'Auxerrois	
	. 1 < Y < . 2	Chaussée d'Antin Gaillon Necker Palais Royal Petit Montrouge Place Vendôme Saint-Georges Sorbonne	Enghien Versailles
	. 2 < Y < . 3	Montparnasse Saint-Lambert Val de Grâce	Étang-la-Ville
15 < X < 25	. 3 < Y < . 4	Monnaie St-Germain-des-Prés	Marly-le-Roi Montmorency Saint-Germain-en-Laye
	. 4 < Y < . 5	Notre-Dame Parc Montsouris	Fontenay-aux-Roses Garches Maisons-Laffite Viroflay
	Y > . 5		Bougival Bourg-la-Reine Gif-sur-Yvette Orsay Saint-Mandé Sèvres
X > 25	. 1 < Y < . 2	N.-D.-des-Champs Madeleine	
	. 2 < Y < . 3	Chaillot École militaire	Celle-Saint-Cloud (La)

Classification des communes (suite)

<i>Pourcentage de cadres supérieurs en 1962</i>	<i>Variation (en points) de 1954 à 1962</i>	<i>Quartiers (Paris)</i>	<i>Communes</i>
X > 25		Europe Faubourg du Roule Gros Caillou Invalides Plaine Monceau Saint-Thomas-d'Aquin	
	. 3 < Y < . 4	Porte Dauphine	Sceaux
	. 4 < Y < . 5	Champs-Élysées Muette	Neuilly
	Y > . 5	Auteuil	Louveciennes Marnes-la-Coquette Saint-Cloud Vaucresson Vésinet (Le) Ville d'Avray

Résultats détaillés

Pour les tableaux de cette annexe, chacun des pourcentages a été arrondi au centième le plus proche. Les pourcentages marginaux ont été calculés directement sur les totaux marginaux : il est donc normal qu'apparaisse parfois une différence (de un ou deux centièmes) entre ces totaux et la sommation des pourcentages élémentaires de la ligne ou de la colonne.

III.0. Répartition des logements autorisés de 1960 à 1968 selon la catégorie du constructeur et le secteur de la construction (France entière)

Catégorie de constructeur		Secteur de la construction								
		1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
11. Office public d'HLM	HLM	59 374	55 439	73 242	74 882	79 251	77 968	72 813	69 733	91 219
	Primes	1 421	621	579	162	—	—	—	—	—
	Sans prime	—	160	273	163	36	—	—	—	—
	Total	60 795	56 220	74 094	75 207	79 287	77 968	72 813	69 733	91 219
	HLM	18 718 ¹	17 404	26 963	38 137	35 849	46 269	41 236	40 930	54 458
12. Société anonyme d'HLM	Pr	2 467	2 989	3 819	3 043	1 756	3 502	3 832	4 404	7 443
	Ss Pr	?	127	150	337	69	292	306	117	—
	Total	21 185	20 520	30 932	41 517	37 674	50 063	45 374	45 451	61 951
	HLM	12 904 ¹	13 643	16 401	17 757	20 411	22 890	20 619	20 731	25 044
13. Coopérative d'HLM	Pr	5 021	4 918	3 930	3 548	2 860	1 919	3 039	3 040	3 444
	Ss pr	?	102	143	16	86	28	—	56	—
	Total	17 925	18 673	20 474	21 321	23 357	24 837	23 658	23 827	28 490
	HLM	90 996 ¹	86 486	116 606	130 776	135 511	147 127	134 668	131 394	170 723
	Pr	8 909	8 528	8 328	6 753	4 616	5 421	6 871	7 444	10 937
1) Total organismes d'HLM	Ss Pr	?	389	566	516	191	320	306	173	—
	Total	99 905	95 413	125 500	138 045	140 318	152 868	141 845	139 011	181 660
2) État, départements, communes	P	1 880	2 017	2 023	1 998	2 217	1 449	1 661	1 068	982
	Ss Pr	2 643	2 785	3 450	4 258	3 363	4 453	3 805	3 266	5 563
	Total	4 523	4 802	5 473	6 256	5 580	5 902	5 466	4 334	6 545
31. Sociétés nationalisées	Pr	?	?	?	?	52	144	59	—	?
	Ss Pr	?	?	?	?	1 144	1 435	859	874	?
	Total	?	?	3 598	1 925	1 196	1 579	918	874	?
32. Sociétés d'économie mixte	Pr	?	?	16 623	20 781	15 220	13 930	9 873	12 052	12 561
	Ss Pr	?	?	48	625	379	3 139	333	341	993
	Total	?	?	16 671	21 406	15 599	17 069	10 206	12 393	13 554

33. Sociétés immobilières d'investissement	Pr	1 292	?	1 449	2 920	2 770	3 012	1 120	—	?
	Ss Pr	28	?	14	1	1 057	495	6	41	?
	Total	1 320	?	1 463	2 921	3 827	3 507	1 126	41	?
34. Sociétés de construction et copropriété	HLM	?	?	957	1 475	2 671	2 286	3 287	3 299	4 014
	Pr	?	?	105 121	145 862	130 125	100 870	86 341	72 089	84 445
	Ss Pr	?	?	9 419	15 849	59 596	92 844	56 475	46 347	48 083
35. Autres sociétés	Total	?	?	115 497	163 186	192 392	196 000	146 103	121 735	136 542
	Pr	?	?	?	?	22 553	12 262	8 070	7 950	?
	Ss Pr	?	?	?	?	14 267	14 015	11 447	9 586	?
3) Total sociétés	Total	?	?	27 961	39 737	36 820	26 277	19 517	17 536	?
	HLM	?	—	957	1 475	2 671	2 286	3 287	3 299	4 014
	Pr	122 011	127 427	145 506	202 399	170 720	130 218	105 463	92 091	104 946
41. Sinistrés (isolés ou groupés)	Ss Pr	13 558	13 685	18 727	25 301	76 443	111 928	69 120	57 189	61 298
	Total	135 569	141 112	165 190	229 175	249 834	244 432	177 870	152 579	170 258
42. Particulier isolé	Pr	365	322	73	36	—	—	—	—	—
	Ss Pr	6 330	4 426	1 191	387	207	120	83	—	—
	Total	6 695	4 748	1 264	423	207	120	83	—	—
4) Total particuliers	HLM	14 368	16 389	16 868	17 201	20 260	18 429	16 025	15 708	18 853
	Pr	79 196	82 982	92 056	108 186	94 271	91 672	90 766	90 597	108 482
	Ss Pr	16 861	17 502	20 814	25 812	63 863	80 636	72 921	63 057	73 632
Total	Total	110 425	116 873	129 738	151 199	178 394	190 737	179 712	169 362	200 967
	HLM	14 368	16 389	16 868	17 201	20 260	18 429	16 025	15 708	18 853
	Pr	79 561	83 304	92 129	108 522	94 271	91 672	90 766	90 597	108 482
Total	Ss Pr	23 191	21 928	22 005	26 199	64 070	80 756	73 004	63 057	73 632
	Total	117 120	121 621	131 002	151 622	178 601	190 857	179 795	169 362	200 967
Total	HLM	105 364	102 875	134 421	149 452	158 442	167 842	153 980	150 401	193 590
	Pr	212 361	221 276	247 986	319 372	271 824	228 760	204 761	191 200	225 347
	Ss Pr	39 392	38 787	44 748	56 274	144 067	197 457	146 235	123 685	140 493
Total	Total	357 117	362 938	427 155	525 098	574 333	594 059	504 976	465 286	559 430

Source: Ministère de l'équipement et du logement. Division des statistiques de la construction. *Statistiques de la construction, passim.*

1. Y compris un petit nombre de logements « sans prime ».

2. Nombre (faible) inclus dans la rubrique « particulier isolé, HLM ».

III.1. Evolution du nombre de logements autorisés (HLM exclus) dans la Seine et la Seine-et-Oise de 1958 à 1967.

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Primes et prêts										
Seine	17 859	15 951	15 914	9 857	10 316	12 392	8 980	10 315	5 999	(?)
dont : Paris	(5 165)	(2 761)	(2 710)	(3 160)	(1 667)	(1 892)	(1 210)	(1 381)	(?)	(744)
banlieue	(12 694)	(13 190)	(13 204)	(6 697)	(8 649)	(10 500)	(7 770)	(8 934)	(?)	(?)
Seine-et-Oise	15 261	21 610	18 611	18 039	24 815	27 484	22 240	17 428	17 042	(?)
Total	33 120	37 561	34 525	27 896	35 131	39 876	31 220	27 743	23 041	23 858
Primes sans prêt										
Seine	8 711	5 935	4 637	4 018	5 975	13 913	9 636	9 466	4 313	(?)
dont : Paris	(1 579)	(2 052)	(2 709)	(1 869)	(3 804)	(6 140)	(2 564)	(3 123)	(?)	(1 221)
banlieue	(7 132)	(3 883)	(1 928)	(2 149)	(2 169)	(7 773)	(7 072)	(6 343)	(?)	(?)
Seine-et-Oise	8 300	5 233	2 963	3 541	4 372	11 359	14 838	13 572	12 361	(?)
Total	17 011	11 168	7 600	7 559	10 347	25 272	24 474	23 038	16 674	7 856
Sans prime										
Seine	5 130	3 234	2 858	2 825	5 821	5 385	13 103	28 959	14 346	(?)
dont : Paris	(2 550)	(1 715)	(1 725)	(1 653)	(3 177)	(2 101)	(4 580)	(13 032)	(?)	(7 380)
banlieue	(2 580)	(1 519)	(1 133)	(1 172)	(2 644)	(3 284)	(8 523)	(15 927)	(?)	(?)
Seine-et-Oise	3 221	2 784	2 683	2 857	2 930	4 375	9 790	13 134	8 728	(?)
Total	8 351	6 018	5 541	5 682	8 773	9 760	22 893	42 093	23 074	19 338
Ensemble										
Seine	31 700	25 120	23 409	16 700	22 112	31 690	31 719	48 740	24 658	(?)
dont : Paris	(9 294)	(6 528)	(7 144)	(6 682)	(8 650)	(10 133)	(8 354)	(17 536)	(?)	(9 345)
banlieue	(22 406)	(18 592)	(16 265)	(10 018)	(13 462)	(21 557)	(23 365)	(31 204)	(?)	(?)
Seine-et-Oise	26 782	29 627	24 257	24 437	32 117	43 218	46 868	44 134	38 131	(?)
Total	58 482	54 747	47 666	41 137	54 251	74 908	78 587	92 874	62 789	51 052

Source: Ministère de l'équipement et du logement. Division des statistiques du logement. *Statistiques de la construction, passim.*

III.2. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels par secteur de la construction, selon les périodes conjoncturelles ³

Type	N°	Primes et prêts			Primes sans prêt			Sans prime			Autres cas ⁴			N (Logements)					
		1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1966-1967	1967	1967	1967
Agences-promoteurs	16	0	0	0	10,99	3,83	0	89,01	84,66	100,00	0	11,50	0	1 065	965	80	2 110		
	17	0	0	0	0	0	0	100,00	100,00	100,00	0	0	0	338	257	164	759		
	19	—	0	0	—	33,52	0	—	66,48	100,00	—	—	0	—	182	185	367		
	25	88,32	89,29	0	8,01	4,15	0	3,68	6,56	100,00	0	0	0	462	1 158	44	1 664		
	29	79,63	23,86	0	0	0	0	20,37	76,14	100,00	0	0	0	270	197	119	586		
	31	13,65	0	0	50,90	49,20	10,05	35,46	32,99	89,95	0	10,81	0	1 004	1 067	776	2 847		
Entrepreneurs-promoteurs	32	2,28	0	0	22,84	9,27	0	74,88	90,73	100,00	0	0	0	832	852	370	2 054		
	36	66,29	40,41	0	20,57	15,83	0	13,14	43,76	100,00	0	0	0	525	1 074	156	1 755		
	15	21,21	32,96	42,16	58,42	28,78	15,68	13,10	0	0,84	7,28	38,26	41,32	481	2 436	1 186	4 103		
	33	52,47	81,68	100,00	47,52	18,31	0	0	0	0	0	0	0	101	1 032	148	1 281		
Builders	38	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?		
	10	98,80	98,79	100,00	0	1,21	0	1,20	0	0	0	0	0	996	1 159	1 341	3 496		
Techniciens-promoteurs	24	—	0	100,00	0	100,00	0	—	0	0	—	0	0	—	692	126	818		
	09	67,78	2,42	48,20	31,79	60,33	42,50	0,43	34,66	9,30	0	2,60	0	1 856	1 656	572	4 039		
	12	—	26,32	41,52	—	23,68	13,00	—	50,00	4,33	—	0	41,16	—	277	152	429		
	14	0	0	9,28	0	22,93	19,63	100,00	77,07	71,04	0	0	0	18	532	377	927		

3. Les chiffres donnent le pourcentage des logements mis en chantier au cours de la période dans chaque secteur de financement. Les effectifs par période sont donnés dans les trois dernières colonnes (Région parisienne seulement).

4. Cession globale d'un immeuble à un investisseur locatif.

III. 2. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels par secteur de la construction, selon les périodes conjoncturelles (suite)

Type	N°	Primes et prêts			Primes sans prêt			Sans prime			Autres cas ⁵			N (Logements)					
		1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1966-1967	1957-1961	1962-1965	1967
Financiers-promoteurs et filiales bancaires coordi-natrices	01	82,46	72,58	68,08	2,27	20,63	7,39	3,78	1,22	24,53	11,40	5,57	0	3 572	1 149	636	5 357		
	02	0	0	0	0	22,09	0	100,00	77,91	100,00	0	0	0	297	670	380	1 347		
	04	—	0	59,22	—	0	0	—	100,00	40,78	—	0	0	—	98	765	863		
	13	—	72,59	90,72	—	10,43	0	—	16,98	0	—	0	9,28	—	901	970	1 871		
	18	0	16,17	0	96,02	8,28	0	3,98	75,54	80,30	0	0	19,70	251	507	203	961		
	20	—	0	0	—	0	0	—	60,70	100,00	—	39,30	0	—	299	54	353		
	23	10,75	21,18	59,54	77,46	22,52	0	11,79	24,05	40,46	0	32,25	0	1 442	2 620	650	4 712		
Outsiders coordi-nateurs	30	—	61,45	53,92	—	38,55	0	—	0	46,08	—	0	0	—	179	204	383		
	05	7,42	0	0	82,52	90,43	76,45	9,04	9,57	23,55	1,02	0	0	984	627	242	1 853		
	06	0	94,86	95,10	100,00	5,14	0	0	0	4,89	0	0	0	182	2 317	1 369	3 868		
	08	0	0	17,65	70,45	51,30	29,41	29,55	48,70	52,94	0	0	0	484	538	672	1 694		
	11	0	78,58	0	0	0	0	100,00	21,42	100,00	0	0	0	200	2 821	144	3 165		
	22	0	0	0	100,00	58,19	7,83	0	41,81	92,17	0	0	0	98	873	932	1 903		
	26	0	0	0	84,11	61,85	51,99	15,89	38,15	48,01	0	0	0	856	768	402	2 026		
Ensemble ⁶	27	—	0	0	—	14,43	0	—	85,57	100,00	—	0	0	—	201	227	428		
	28	47,79	0	0	40,00	14,00	0	3,12	55,93	100,00	9,09	30,07	0	385	1 164	1 286	2 835		
	35	0	0	0	89,16	65,68	0	10,84	34,32	100,00	0	0	0	332	3 231	2 365	5 928		
		44,99	33,67	36,54	31,96	27,24	7,32	19,80	30,49	51,53	3,25	8,61	4,61	18 807	32 759	17 657	69 223		

5. Cf. note 4.

6. Sauf promoteur 38.

III.3. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels par taille d'opération selon les périodes conjoncturelles ⁷

Type	N°	Période	1-25	26-50	51-100	101-200	201-300	301-500	501-1 000	Plus de 1 000
Agences promoteurs	16	I	14,46	42,63	15,77	27,14				
		II	11,78		6,80	55,38	26,05			
		III		100,00						
		Ens.	12,72	26,33	11,24	38,36	11,34			
	17	I	13,31	38,76	47,93					
		II	14,79	24,51	27,24	33,46				
		III	13,92	62,37		23,71				
		Ens.	13,94	39,82	29,40	16,73				
	19	II	38,46	61,54						
		III	17,84	82,16						
		Ens.	28,07	71,93						
	25	I	13,85	39,18	46,97					
		II	3,11	2,42	5,18		46,11	43,18		
		III		100,00						
		Ens.	6,01	15,20	16,65		32,09	30,05		
	29	I	18,51	58,15	23,70					
		II	14,21	23,86		61,93				
		III	11,76	39,50	48,74					
		Ens.	15,53	42,83	20,82	20,82				
	31	I	9,56	40,24	24,00	26,20				
		II	14,25	34,77	8,25	13,50		29,24		
		III	8,25	12,89	26,83	34,15		17,78		
		Ens.	10,96	30,73	18,90	23,60		15,81		
	32	I	17,79	28,73	39,06	14,42				
		II	16,78	22,18	20,66	14,32		26,06		
		III		9,73	25,14	65,14				
		Ens.	14,71	22,59	28,92	23,52		10,81		
	36	I	4,38		29,33			66,29		
		II	3,54	23,28	32,77	15,64	24,77			
		III	14,74	46,79	38,46					
		Ens.	4,79	18,40	32,25	9,57	15,16	19,83		

7. Les chiffres donnent la distribution (en pourcentage) des logements mis en chantier en Région parisienne au cours de la période selon la taille totale des opérations. La notion d'opération est définie dans l'annexe II. Les effectifs par période sont donnés à l'annexe III.2.

III.3. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels par taille d'opération selon les périodes conjoncturelles (suite)

Type	N°	Période	1-25	26-50	51-100	101-200	201-300	301-500	501-1 000	Plus de 1 000
Entrepreneurs promoteurs	15	I		13,93	64,24	21,83				
		II	0,62	5,34	2,34	5,13	11,90	36,21		38,46
		III	0,84		5,90	15,68		42,50		35,08
		Ens.	0,61	4,80	10,63	10,14	7,07	43,78		32,98
	33	I		47,52	52,48					
		II	2,42	8,24	6,69				82,66	
		III							100,00	
		Ens.	1,95	10,38	9,52				78,14	
	38		?	?	?	?	?	?	?	?
	10	I			4,82				22,89	72,29
		II	1,21						31,41	67,39
		III							2,39	97,61
		Ens.	0,40		1,37				17,85	80,38
	24	II							100,00	
		III							100,00	
		Ens.							100,00	
Techniciens promoteurs	09	I	1,29	2,16	18,64	7,44	2,69	39,44	28,34	
		II	1,21	17,75	8,45	18,72	9,66	44,20		
		III		9,30			48,20	42,50		
		Ens.	1,09	9,48	12,03	11,09	11,49	41,79	13,02	
	12	II	7,89		42,11	50,00				
		III				100,00				
		Ens.	2,80		14,92	82,28				
	14	I		100,00						
		II	9,40	67,11	23,50					
		III	12,47	51,46	36,07					
		Ens.	10,46	61,38	28,16					
Financiers promoteurs et filiales bancaires coordinatrices	01	I	2,04	13,07	25,34	38,97		13,89		6,69
		II	1,22	4,35	12,97	34,99				46,48
		III	1,89	7,39		22,64	13,05	55,03		
		Ens.	1,85	10,53	19,68	36,18	1,55	15,79		14,43
	02	I				100,00				
		II		12,99	9,10	77,91				
		III				33,42	66,68			
		Ens.		6,46	4,53	70,23	18,78			

III.3. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels par taille d'opération selon les périodes conjoncturelles (suite)

Type	N°	Période	I-25	26-50	51-100	101-200	201-300	301-500	501-1 000	Plus de 1 000
Financiers promoteurs et filiales bancaires coordinatrices	04	II			100,00					
		III		6,41	12,68	21,70			59,22	
		Ens.		5,68	22,60	19,24			52,49	
	13	II		3,33	24,08	20,09				52,50
		III				17,53	21,65			60,82
		Ens.		1,60	11,60	18,76	11,22			56,81
	18	I	11,95	42,23		45,82				
		II		16,77	29,98	53,25				
		III		33,50	66,50					
		Ens.	3,12	26,95	29,86	40,06				
	20	II	2,68	13,71	37,45	46,15				
		III		48,15	51,85					
		Ens.	2,27	18,98	39,66	39,09				
	23	I	1,73	2,98	10,75	22,88	61,65			
		II		2,06	2,56	38,74	10,00		14,35	32,29
		III					40,46		40,00	19,54
		Ens.	0,53	2,06	4,71	28,54	30,01		13,50	20,65
	30	II			38,55		61,45			
		III			46,08	53,92				
		Ens.			42,56	28,72	28,72			
Outsiders coordonnateurs	05	I	6,40	24,19	31,61	37,80				
		II	5,90	11,00	20,57	26,16	36,36			
		III	10,33		13,22	76,45				
		Ens.	6,75	16,57	25,47	38,91	12,30			
	06	I				100,00				
		II		5,14	12,78	13,08	31,64	37,38		
		III	2,63	3,14	4,16	25,13	7,30	57,63		
		Ens.	0,93	4,19	9,13	21,43	21,54	42,79		
	08	I	2,48	14,46	61,98	21,07				
		II	9,85	14,31	24,54	51,30				
		III	3,57	14,29	12,50	26,79				42,86
		Ens.	5,25	14,34	30,46	32,94				17,00
	11	I				100,00				
		II	0,53	6,31	2,80	3,90	8,15		28,47	49,84
		III	6,94	34,03			59,03			
		Ens.	0,79	7,17	2,50	9,79	9,95		25,37	44,42

III.3. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels par taille d'opération selon les périodes conjoncturelles (suite)

Type	N°	Période	1-25	26-50	51-100	101-200	201-300	301-500	501-1 000	Plus de 1 000
Outsiders coordonnateurs	22	I			100,00					
		II	8,02	4,24	29,10	37,69	7,45	13,52		
		III	3,86		13,52		19,10	63,52		
		Ens.	5,57	1,94	25,12	17,29	12,77	37,31		
	26	I	2,69	19,51	7,24	70,56				
		II	3,31	20,44	50,41	25,83				
		III	5,72	10,45		42,79	41,04			
		Ens.	3,53	18,01	21,54	48,59	8,32			
	27	II	15,42	45,27	39,30					
		III	17,18	14,10	23,79	44,93				
		Ens.	16,36	28,74	31,07	23,83				
	28	I	9,35	30,13		60,52				
		II	3,61	7,22	4,98	12,54	49,66	21,99		
		III					58,01	41,99		
		Ens.	2,75	7,05	2,05	13,37	46,70	28,08		
	35	I		10,84			89,16			
		II	0,10		5,79				27,64	66,57
		III					9,68			90,32
		Ens.	0,61	3,15	8,86				15,06	72,32

III.4. Répartition des opérations réalisées par les promoteurs professionnels selon la taille ⁸

Type	N°	1-25 logements	26-50	51- 100	101- 200	201- 300	301- 500	501- 1 000	Plus de 1 000	N
Agences- promoteurs	16	35,00	40,00	7,50	15,00	2,50	0	0	0	40
	17	31,58	47,37	15,79	5,26	0	0	0	0	19
	19	46,15	53,84	0	0	0	0	0	0	13
	25	30,00	35,00	20,00	0	10,00	5,00	0	0	20
	29	40,00	40,00	13,33	6,67	0	0	0	0	15
	31	34,42	39,34	13,11	8,20	0	3,28	0	0	61
	32	40,91	27,27	20,45	9,09	0	2,27	0	0	44
	36	20,83	37,50	29,17	4,17	4,17	4,17	0	0	24
Entre- preneurs promoteurs	15	9,09	22,73	27,27	18,18	4,55	13,64	0	4,55	22
	33	12,50	37,50	25,00	0	0	0	25,00	0	8
	38	?	?	?	?	?	?	?	?	?
Builders	10	10,00	0	20,00	0	0	0	20,00	40,00	5
	24	0	0	0	0	0	0	100,00	0	2
Techniciens promoteurs	09	10,00	33,33	20,00	10,00	6,67	16,67	3,33	0	30
	12	20,00	0	20,00	60,00	0	0	0	0	5
	14	24,00	60,00	16,00	0	0	0	0	0	25
Financiers promoteurs et filiales bancaires coordi- natrices	01	12,24	28,57	28,57	24,49	2,04	4,08	0	0	49
	02	18,18	9,09	63,64	9,09	0	0	0	0	11
	04	0	16,67	50,00	33,33	0	0	0	0	6
	13	0	12,50	37,50	25,00	37,50	0	0	12,50	8
	18	12,50	43,75	25,00	18,75	0	0	0	0	16
	20									
	23	4,34	13,05	13,05	34,79	26,09	0	4,74	4,34	23
	30	0	0	66,67	33,33	0	0	0	0	3
Outsiders coordi- nateurs	05	23,08	30,77	23,08	19,23	3,85	0	0	0	26
	06	8,00	16,00	20,00	20,00	20,00	16,00	0	0	25
	08	17,39	26,09	30,43	21,74	0	0	0	4,35	23
	11	13,33	40,00	6,66	13,33	13,33	0	6,66	6,66	15
	22	33,33	5,55	33,33	11,11	5,55	11,11	0	0	18
	26	10,71	35,71	21,43	28,57	3,57	0	0	0	28
	27	40,00	30,00	20,00	10,00	0	0	0	0	10
	28	19,05	23,81	4,76	14,29	28,57	9,53	0	0	21
	35	0	11,11	22,22	0	22,22	0	11,11	33,33	9

8. Les chiffres donnent la distribution (en pourcentage) des opérations selon leur taille. La notion d'opération est définie dans l'annexe II. L'effectif total des opérations est donné dans la dernière colonne (Région parisienne seulement).

III.5. Nombre moyen de logements mis en chantier annuellement par les promoteurs professionnels selon les périodes conjoncturelles ⁹

Type	N°	Région parisienne seulement				Région parisienne et province			
		1957-1967	1 ^{re} période 1957-1961	2 ^e période 1962-1965	3 ^e période 1966-1967	1957-1967	1 ^{re} période 1957-1961	2 ^e période 1962-1965	3 ^e période 1966-1967
Agences-promoteurs	16	191	213	241	40	=	=	=	=
	17	76	84	64	82	=	=	=	=
	19	73	—	61	92	=	=	=	=
	25	166	115	289	22	=	=	=	=
	29	53	54	49	59	?	?	?	?
	31	259	201	267	388	=	=	=	=
	32	187	166	213	185	?	?	?	?
	36	195	175	268	78	?	?	?	?
Entrepreneurs promoteurs	15	373	96	609	593	=	=	=	=
	33	181	101	258	74	436	101	494	418
	38	?	?	?	?	?	?	?	?
Builders	10	318	199	290	670	=	=	=	=
	24	273	—	692	63	=	=	=	=
Techniciens promoteurs	09	367	371	414	286	378	371	444	286
	12	86	—	92	76	444	—	492	347
	14	132	18	133	188	?	?	?	?
Fonvuciers promoteurs et filiales bancaires coordonnées	01	487	714	287	318	?	844	405	?
	02	192	297	167	190	214	297	205	190
	04	288	—	98	382	395	—	331	426
	13	312	—	225	485	=	=	=	=
	18	96	63	127	101	166	63	240	227
	20	88	—	150	27	664	—	?	?
	23	523	481	655	325	586	500	781	325
	30	128	—	179	102	313	—	179	379
Outsiders coordina-teurs	05	168	197	158	121	203	197	158	314
	06	553	182	579	684	=	=	=	=
	08	169	121	134	336	?	?	?	?
	11	396	100	705	72	452	150	705	247
	22	272	98	218	466	=	=	=	=
	26	184	171	192	201	=	=	=	=
	27	86	—	67	113	=	=	=	=
	28	315	128	291	643	=	=	=	=
	35	741	166	808	1 182	=	=	=	=

9. Le signe (—) signifie que le promoteur n'avait aucune activité au cours de la période. Le signe (=) signifie qu'il n'a aucune activité en dehors de la Région parisienne et que les chiffres de la partie droite du tableau sont les mêmes que ceux de la partie gauche. Le signe (?) signifie que l'information fait défaut.

III.6. Nombre d'opérations mises en chantier par année par les promoteurs professionnels¹⁰

Type	N°	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Total
Agences promoteurs	16	6	9	6	2	3	2	4	2	2	2	2	40
	17	0	1	3	2	2	1	2	0	3	5	0	19
	19	—	—	—	—	—	—	2	1	4	4	2	13
	25	—	1	3	5	3	2	2	2	1	0	1	20
	29	2	1	2	2	1	1	2	1	0	3	0	15
	31	5	4	3	6	7	2	9	6	5	10	4	61
	32	2	8	6	2	4	2	2	5	9	2	2	44
	36	—	—	2	1	1	3	3	4	6	4	0	24
Entrepreneurs promoteurs	15	3	1	1	1	1	5	3	2	0	3	2	22
	33	—	—	—	—	2	2	4	0	0	0	0	8
	38	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?
Builders	10	2	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	5
	24	—	—	—	—	—	—	—	—	1	0	1	2
Techniciens promoteurs	09	1	1	6	2	2	6	1	3	5	2	1	30
	12	—	—	—	—	—	—	1	1	2	1	0	5
	14	—	—	—	—	1	2	2	4	6	3	7	25
Financiers promoteurs et filiales bancaires coordinatrices	01	16	7	5	2	7	1	1	4	1	4	1	49
	02	—	—	—	—	2	2	1	3	1	1	1	11
	04	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	4	6
	13	—	—	—	—	—	1	2	2	1	1	1	8
	18	—	1	1	2	2	2	2	2	0	1	2	15
	20	—	—	—	—	—	—	—	1	4	2	0	7
	23	—	—	1	4	5	0	4	2	6	1	0	23
	30	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	1	3
Outsiders coordinateurs	05	3	3	3	3	4	3	1	2	2	0	2	26
	06	—	—	—	—	1	3	5	3	3	7	3	25
	08	—	2	0	2	4	3	3	1	2	5	1	23
	11	—	—	—	1	0	5	2	1	3	2	1	15
	12	—	—	—	—	1	3	3	2	4	3	2	18
	26	1	2	3	3	3	1	4	4	3	0	4	28
	27	—	—	—	—	—	—	2	2	1	5	0	10
	28	—	—	2	4	1	2	2	3	3	4	0	21
	35	—	—	—	2	0	3	0	0	2	2	0	9
Total ¹¹		41	41	47	47	57	57	69	63	83	80	45	630

10. Région parisienne seulement.

11. Sauf promoteur 38.

III.7. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels selon le temps d'accès au centre par transports en commun¹²

Type	N°	Période	< 30	< 40	< 50	< 60	< 70	< 80
Agences promoteurs	16	I	67,04	83,85	89,58	97,84	100	100
		II	25,48	53,23	97,29	100	100	100
		III	37,50	100	100	100	100	100
	17	I	79,88	100	100	100	100	100
		II	66,54	66,54	66,54	100	100	100
		III	13,92	60,83	60,83	100	100	100
	19	II	0	26,92	51,65	61,54	100	100
		III	26,49	26,49	82,17	100	100	100
	25	I	3,68	6,71	25,97	58,44	67,96	100
		II	0	1,38	3,11	53,89	53,89	78,76
		III	0	0	0	0	100	100
	29	I	16,67	20,37	35,18	61,11	100	100
		II	0	0	0	14,22	100	100
		III	0	0	0	48,74	60,50	100
	31	I	29,58	65,44	95,12	100	100	100
		II	17,99	39,83	58,95	70,76	70,76	100
		III	51,55	65,47	77,84	95,62	100	100
	32	I	76,44	80,89	100	100	100	100
		II	72,77	80,16	82,51	94,83	100	100
		III	64,32	100	100	100	100	100
	36	I	29,53	29,53	33,71	33,71	100	100
		II	34,26	46,27	51,20	55,86	96,27	100
		III	30,13	44,87	44,87	44,87	61,54	100
Entrepreneurs promoteurs	15	I	49,48	72,97	72,97	79,62	100	100
		II	1,52	18,56	20,41	63,80	63,80	100
		III	6,75	52,28	52,28	100	100	100
	33	I	0	0	52,48	52,48	100	100
		II	0	8,23	17,34	76,74	76,74	100
		III	0	0	0	0	0	100
	38		?	?	?	?	?	?

12. Les distributions présentées sous la forme de pourcentages cumulés de l'ensemble des logements mis en chantier au cours de chaque période conjoncturelle (Région parisienne seulement). Les effectifs sont donnés à l'annexe III.2. La construction de la variable est décrite à l'annexe II.

III.7. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels selon le temps d'accès au centre par transports en commun (suite)

Type	N°	Période	< 30	< 40	< 50	< 60	< 70	< 80
Entrepreneurs promoteurs	10	I	0	0	0	22,89	100	100
		II	0	0	0	32,61	100	100
		III	0	0	0	2,39	4,33	100
Builders	24	II	0	0	0	0	0	0
		III	0	0	0	0	0	100
Techniciens promoteurs	09	I	4,58	12,45	24,25	49,47	100	100
		II	12,14	16,55	27,00	34,55	64,02	100
		III	9,30	9,30	9,30	9,30	51,80	51,80
	12	II	0	0	0	0	42,11	73,69
		III	0	45,49	45,49	45,49	45,49	58,49
	14	I	0	0	100	100	100	100
		II	10,53	22,37	34,21	100	100	100
		III	11,67	40,58	66,57	100	100	100
	01	I	20,77	41,35	55,82	73,93	100	100
		II	1,22	22,11	32,73	50,22	82,16	93,04
		III	1,89	1,89	24,53	44,97	44,97	100
Financiers promoteurs et filiales bancaires coordinatrices	02	I	55,56	100	100	100	100	100
		II	5,82	14,92	37,01	60,89	77,46	77,46
		III	33,42	33,42	33,42	100	100	100
	04	II	0	100	100	100	100	100
		III	13,99	13,99	94,91	94,91	100	100
	13	II	0	0	0	9,99	30,08	37,18
		III	0	0	0	0	0	39,18
	18	I	3,98	17,13	80,88	100	100	100
		II	22,09	30,57	61,73	100	100	100
		III	27,09	66,50	100	100	100	100
	20	III	56,59	56,59	83,72	83,72	100	100
		III	0	48,15	48,15	48,15	100	100
	23	I	27,05	52,08	70,04	93,41	93,41	93,41
		II	12,56	26,95	44,97	44,97	44,97	59,32
		III	40,46	40,46	40,46	40,46	40,46	80,46
	30	II	0	0	0	38,55	38,55	38,55
		III	0	0	0	19,61	73,53	100

III.7. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels selon le temps d'accès au centre par transports en commun (suite)

Type	N°	Période	< 30	< 40	< 50	< 60	< 70	< 80
Outsiders coordinateurs	05	I	40,75	79,07	81,10	100	100	100
		II	3,03	49,61	54,08	56,95	100	100
		III	0	10,33	10,33	86,78	100	100
	06	I	0	0	100	100	100	100
		II	0	0	3,11	19,51	37,16	66,63
		III	0	0	1,24	16,36	79,54	92,69
	08	I	16,32	44,42	65,49	84,50	100	100
		II	55,95	55,95	67,10	100	100	100
		III	26,79	41,07	87,50	87,50	87,50	100
Outsiders coordinateurs	11	I	100	100	100	100	100	100
		II	8,15	13,54	21,69	21,69	21,69	71,53
		III	6,94	6,94	6,94	100	100	100
	22	I	100	100	100	100	100	100
		II	2,29	64,95	93,70	93,70	100	100
		III	37,77	59,45	94,00	100	100	100
	26	I	22,55	52,92	100	100	100	100
		II	7,04	17,26	46,96	72,93	86,19	100
		III	5,72	58,95	58,95	58,95	100	100
	27	II	23,88	35,32	100	100	100	100
		III	14,10	31,28	100	100	100	100
	28	I	40,0	43,12	52,21	66,76	66,76	66,76
		II	47,34	84,11	96,65	96,65	100	100
		III	0	100	100	100	100	100
	35	I	0	0	0	0	100	100
		II	0	0	0	59,02	64,81	100
		III	0	0	0	4,61	4,61	14,89
Ensemble des promo- teurs privés profes- sionnels ¹³	Ens.	I	26,07	41,97	57,35	72,84	95,25	98,82
		II	11,56	23,46	33,48	54,77	76,45	86,12
		III	11,70	29,71	40,61	52,69	72,91	81,89
		Ens.	15,54	30,10	41,81	59,16	73,83	88,51

III.8. Répartition de l'activité des promoteurs professionnels selon la zone INSEE du complexe résidentiel de l'agglomération de Paris

1. Ensemble des zones

Période	Paris	1 ^{re} couronne urbaine	2 ^e couronne urbaine	Zone sub-urbaine	Zone d'attraction	Autres communes urbaines	Communes rurales	N
1957-1961	42,80	10,78	24,58	13,90	3,42	0,68	3,83	18 809
1962-1965	23,31	7,09	19,33	41,62	4,07	0,66	3,92	32 608
1966-1967	32,61	4,07	17,57	28,31	11,51	3,32	2,60	17 747
1957-1967	31,00	7,32	20,31	30,67	5,80	1,35	3,56	69 164

2. Couronnes urbaines et zones suburbaines : orientations géographiques

Période	Région	1 ^{re} couronne urbaine	2 ^e couronne urbaine	Zone suburbaine	Total
1957-1961	Nord	0,95	4,02	4,62	9,59
	Est	0,81	3,50	0,66	4,97
	Sud	2,73	8,88	6,31	17,92
	Ouest	6,29	8,18	2,31	16,78
	Total	10,78	24,58	13,90	49,26
1962-1965	Nord	0,97	3,46	3,05	7,48
	Est	1,60	4,98	4,58	11,16
	Sud	1,38	6,77	19,83	27,98
	Ouest	3,15	4,12	14,17	21,44
	Total	7,09	19,33	41,62	68,04
1966-1967	Nord	0,71	3,68	4,58	8,97
	Est	1,09	3,68	—	4,77
	Sud	1,58	7,43	8,44	17,45
	Ouest	3,94	5,31	15,29	24,54
	Total	4,07	17,57	28,31	49,95

III.9. Répartition de l'activité des promoteurs privés professionnels selon le mode de desserte de l'opération ¹⁴

1. Ensemble des promoteurs privés professionnels

Ensemble des promoteurs profes- sionnels	Période	Métro	Rabat- tement autobus sur métro	Autobus	Chemin de fer en zone autobus	Chemin de fer	Non desser- vie	N Loge- ments
Secteur primes et prêts	I	16,72	6,25	18,88	22,51	18,68	16,96	8 581
	II	2,52	0,68	26,63	9,74	20,57	39,87	11 028
	III	—	0,29	14,14	0,72	44,46	40,40	6 532
	Ens.	6,55	2,41	22,15	10,49	25,92	32,48	26 141
Secteur primes sans prêt	I	63,30	8,90	5,42	11,46	10,91	—	6 011
	II	24,83	5,66	8,06	9,23	6,76	45,46	9 112
	III	37,39	4,80	17,34	23,37	17,11	—	1 292
	Ens.	39,91	6,78	7,82	11,16	9,10	25,23	16 415
Secteur sans prime	I	85,86	5,04	2,36	3,45	2,33	0,96	3 735
	II	55,53	11,17	3,13	6,46	7,06	16,65	9 988
	III	53,37	5,99	2,01	7,00	1,57	30,06	9 099
	Ens.	59,63	8,11	2,56	6,18	4,10	19,43	22 822
Tous secteurs	I	46,72	6,89	12,85	13,14	12,47	7,93	18 809
	II	27,61	5,48	12,09	8,93	11,60	34,30	32 608
	III	32,98	4,39	7,49	5,56	18,92	30,65	17 747
	Ens.	34,18	5,58	11,12	9,21	13,72	26,19	69 164

14. Les chiffres donnent le pourcentage des logements mis en chantier au cours de la période dans les zones caractérisées par chaque type de desserte. La construction de la variable est décrite à l'annexe II. Les effectifs par promoteur sont donnés à l'annexe III.2.

2. Répartition par promoteur

Type	N°	Période	Métro	Rabatement autobus sur métro	Autobus	Chemin de fer en zone autobus	Chemin de fer	Non desservie
Agences promoteurs	16	I	87,15	—	8,26	2,63	2,16	—
		II	65,80	31,49	—	—	—	2,72
		III	100,00	—	—	—	—	—
		Ens.	78,26	13,71	4,34	1,38	1,13	1,18
	17	I	100,00	—	—	—	—	—
		II	66,54	—	—	33,46	—	—
		III	60,82	15,46	—	23,71	—	—
		Ens.	79,47	3,80	—	16,73	—	—
	19	II	32,43	9,89	26,37	31,32	—	—
		III	26,49	55,67	—	—	17,84	—
		Ens.	29,43	32,97	13,08	15,53	8,99	—
	25	I	9,74	3,03	45,24	7,14	11,26	23,59
		II	3,11	—	73,23	2,42	—	21,24
		III	—	—	—	100,00	—	—
		Ens.	4,87	0,84	63,52	6,31	3,13	21,33
	29	I	20,37	14,81	56,67	—	—	8,15
		II	—	—	—	—	14,21	85,79
		III	—	—	—	—	—	100,00
		Ens.	9,39	6,83	26,11	—	4,78	52,90
	31	I	77,69	1,39	12,95	7,97	—	—
		II	46,02	12,93	3,28	37,77	—	—
		III	70,10	12,11	—	17,78	—	—
		Ens.	63,75	8,64	5,80	21,81	—	—
	32	I	82,32	17,79	—	—	—	—
		II	80,17	2,35	5,16	7,28	—	5,05
		III	100,00	—	—	—	—	—
		Ens.	84,57	8,18	2,14	3,02	—	2,09
	36	I	29,33	4,38	—	—	—	66,29
		II	51,21	4,66	24,77	—	—	19,37
		III	61,54	—	—	—	—	38,46
		Ens.	45,58	4,16	—	—	—	35,10

Répartition par promoteur (suite)

Type	N°	Période	Métro	Rabatement autobus sur métro	Autobus	Chemin de fer en zone autobus	Chemin de fer	Non desservie
Entre- preneurs promoteurs	15	I	51,15	21,83	6,65	20,37	—	—
		II	18,55	1,85	—	4,93	—	34,67
		III	52,27	—	—	—	12,65	35,08
		Ens.	32,13	3,66	0,78	5,31	3,66	54,47
	33	I	52,48	—	47,52	—	—	—
		II	6,69	7,26	—	3,39	59,40	23,26
		III	—	—	—	—	—	100,00
		Ens.	9,53	5,85	3,75	2,73	47,85	30,29
	38	?	?	?	?	?	?	?
		?	?	?	?	?	?	?
Builders	10	I	—	—	—	22,89	77,11	—
		II	—	—	—	31,41	68,59	—
		III	—	—	—	2,39	97,61	—
		Ens.	—	—	—	17,85	82,15	—
	24	II	—	—	—	—	—	100,00
		III	—	—	—	—	—	100,00
		Ens.	—	—	—	—	—	100,00
	09	I	24,25	—	36,31	19,94	19,50	—
		II	23,67	8,45	12,08	—	44,20	11,59
		III	9,30	—	—	42,50	—	48,20
		Ens.	22,06	3,47	21,64	14,71	27,09	11,04
	14	II	—	—	—	—	50,0	50,0
		III	—	45,49	—	—	54,51	—
		Ens.	—	29,37	—	—	52,91	17,72
Techniciens promoteurs	09	I	24,25	—	36,31	19,94	19,50	—
		II	23,67	8,45	12,08	—	44,20	11,59
		III	9,30	—	—	42,50	—	48,20
		Ens.	22,06	3,47	21,64	14,71	27,09	11,04
	14	II	—	—	—	—	50,0	50,0
		III	—	45,49	—	—	54,51	—
		Ens.	—	29,37	—	—	52,91	17,72
	14	I	—	100,00	—	—	—	—
		II	24,62	19,55	7,14	21,43	18,05	9,21
		III	30,58	26,00	31,22	3,98	8,22	—
		Ens.	30,64	23,74	12,73	13,92	13,70	5,29

Répartition par promoteur (suite)

Type	N°	Période	Métro	Rabatement autobus sur métro	Autobus	Chemin de fer en zone autobus	Chemin de fer	Non desservie
Financiers promoteurs et filiales bancaires coordina- trices	01	I	45,75	4,93	3,08	27,69	9,46	9,10
		II	32,73	4,35	10,88	18,71	—	33,33
		III	1,89	22,64	7,39	—	55,03	13,05
		Ens.	37,74	6,91	5,26	22,48	12,84	14,77
	02	I	100,00	—	—	—	—	—
		II	37,02	7,16	16,72	—	16,57	22,54
		III	33,42	—	—	66,58	—	—
		Ens.	49,89	3,56	8,31	18,78	8,24	11,21
	04	II	100,00	—	—	—	—	—
		III	6,41	12,81	59,22	—	5,10	—
		Ens.	17,02	11,35	52,49	—	4,52	—
	13	II	—	6,66	—	23,42	7,10	62,82
		III	—	—	—	—	39,18	60,82
		Ens.	—	3,21	—	11,28	23,73	61,79
	18	I	3,98	76,90	19,13	—	—	—
		II	31,16	—	—	68,84	—	—
		III	27,09	19,70	—	53,20	—	—
		Ens.	23,20	24,24	4,99	48,57	—	—
	20	II	83,72	16,28	—	—	—	—
		III	48,15	51,85	—	—	—	—
		Ens.	77,56	22,44	—	—	—	—
	23	I	70,04	—	4,16	—	25,80	—
		II	25,92	4,72	—	14,31	21,72	33,22
		III	40,46	—	—	—	40,00	19,54
		Ens.	41,42	2,63	1,27	7,96	25,49	21,22
	30	II	—	—	38,55	—	—	61,45
		III	—	—	80,39	—	19,61	—
		Ens.	—	—	60,84	—	10,44	28,72

Répartition par promoteur (suite)

Type	N°	Période	Métro	Rabattement autobus sur métro	Autobus	Chemin de fer en zone autobus	Chemin de fer	Non desservie
Outsiders coordinateurs	05	I	69,51	5,80	8,43	10,16	6,10	—
		II	43,06	—	6,70	6,54	4,47	39,23
		III	10,33	—	13,22	—	76,45	—
		Ens.	52,83	3,08	8,47	7,61	43,73	13,28
	06	I	—	—	—	100,00	—	—
		II	1,94	—	14,64	10,57	22,79	50,06
		III	1,24	1,39	—	—	29,66	67,71
		Ens.	1,60	0,49	8,77	11,04	24,15	53,96
	08	I	46,90	—	—	37,60	15,50	—
		II	55,95	29,74	14,31	—	—	—
		III	83,93	—	—	—	3,57	12,50
		Ens.	64,46	9,45	4,55	10,74	5,84	4,96
	11	I	100,00	—	—	—	—	—
		II	9,11	12,05	50,37	—	—	28,47
		III	6,94	—	34,03	—	—	59,03
		Ens.	14,75	10,75	46,45	—	—	28,06
	22	I	100,00	—	—	—	—	—
		II	93,70	—	6,30	—	—	—
		III	93,99	—	—	—	—	6,01
		Ens.	94,17	—	2,89	—	—	2,94
	26	I	77,57	22,43	—	—	—	—
		II	41,71	13,08	30,52	14,78	—	—
		III	58,96	—	41,04	—	—	—
		Ens.	60,70	14,43	19,48	5,40	—	—
	27	II	96,02	—	—	—	3,98	—
		III	100,00	—	—	—	—	—
		Ens.	98,13	—	—	—	1,87	—
	28	I	52,21	—	8,31	6,23	—	33,25
		II	96,65	—	—	—	3,35	—
		III	100,00	—	—	—	—	—
		Ens.	92,13	—	1,13	0,85	1,38	4,51
	35	I	—	—	—	—	89,16	10,84
		II	—	—	—	3,10	2,94	93,96
		III	—	—	—	—	—	100,00
		Ens.	—	—	—	1,69	6,60	91,72

III.10. Répartition de l'activité des promoteurs privés professionnels selon le prestige social du quartier ou de la commune¹⁵

1. Distribution des communes et des quartiers (n = 299)¹⁶

*Proportion de cadres supérieurs
dans la population résidente en 1962*

		Moins de 5 %	5 à 10 %	10 à 15 %	15 à 25 %	Plus de 25 %	Total
Accroissement de la propor- tion de cadres supérieurs 1954-1962	Plus de . 5	—	0,34	3,70	2,02	2,36	8,41
	. 4 à . 5	—	2,02	1,01	2,02	1,01	6,06
	. 3 à . 4	0,34	2,69	3,03	1,68	0,67	8,41
	. 2 à . 3	0,67	8,08	5,39	1,35	3,03	18,52
	. 1 à . 2	4,71	15,15	2,69	3,37	0,67	26,60
	Moins de . 1	11,11	16,16	3,37	1,35	—	31,99
<i>Total</i>		16,84	44,44	19,19	11,78	7,74	99,99

2. Ensemble des périodes et des secteurs (n = 69 223)

*Proportion de cadres supérieurs
dans la population résidente en 1962*

		Moins de 5 %	5 à 10 %	10 à 15 %	15 à 25 %	Plus de 25 %	Total
Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	/	—	9,86	1,27	3,11	14,24
	. 4 à . 5	/	0,52	1,08	2,39	3,84	7,83
	. 3 à . 4	0,63	1,00	2,84	0,94	1,35	6,76
	. 2 à . 3	2,23	13,43	4,93	4,71	4,58	29,88
	. 1 à . 2	0,93	12,29	1,89	1,26	0,26	16,63
	Moins de . 1	4,23	16,06	3,02	1,37	/	24,68
<i>Total</i>		8,01	43,30	23,61	11,93	13,14	100,00

15. Chaque tableau donne la répartition en pourcentage du total des logements concernés selon les deux dimensions de l'indice de prestige social décrit à l'annexe II.

16. Cf. la liste des communes et quartiers ventilés selon l'indice à l'annexe II.

3. Période 1957-1961

a) Secteur « sans prime » ($n = 3\,940$)

<i>Proportion de cadres supérieurs dans la population résidente en 1962</i>							
		<i>Moins de 5 %</i>	<i>5 à 10 %</i>	<i>10 à 15 %</i>	<i>15 à 25 %</i>	<i>Plus de 25 %</i>	<i>Total</i>
Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	/	—	4,43	3,76	12,81	21,00
	. 4 à . 5	/	—	—	1,50	32,55	34,05
	. 3 à . 4	—	—	0,48	2,01	10,69	13,18
	. 2 à . 3	—	0,91	—	6,80	12,01	19,72
	. 1 à . 2	—	—	—	1,26	1,56	2,82
	Moins de . 1	0,35	8,86	—	—	/	9,21
<i>Total</i>		0,35	9,78	4,92	15,34	69,62	100,00

b) Secteur « primes sans prêt » ($n = 6\,046$)

Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	/	—	8,10	3,61	4,18	15,89
	. 4 à . 5	/	0,83	2,40	0,33	0,17	3,73
	. 3 à . 4	—	—	2,03	—	—	2,03
	. 2 à . 3	—	0,89	6,20	12,64	8,72	28,45
	. 1 à . 2	—	15,94	2,15	2,58	0,35	21,02
	Moins de . 1	1,95	19,57	4,02	3,34	/	28,88
<i>Total</i>		1,95	37,23	24,91	22,49	13,41	100,00

c) Secteur « primes et prêts » ($n = 8\,337$)

Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	/	—	14,16	2,12	—	16,28
	. 4 à . 5	/	0,35	0,95	3,48	—	4,78
	. 3 à . 4	3,38	—	3,79	3,06	—	10,23
	. 2 à . 3	—	13,86	6,03	2,82	1,37	24,08
	. 1 à . 2	—	8,10	12,64	1,98	—	22,72
	Moins de . 1	7,87	12,02	2,00	—	/	21,89
<i>Total</i>		11,26	34,33	39,57	13,46	1,37	100,00

4. Période 1962-1965

a) Secteur « sans prime » ($n = 9\,918$)

*Proportion de cadres supérieurs
dans la population résidente en 1962*

		<i>Moins de 5 %</i>	<i>5 à 10 %</i>	<i>10 à 15 %</i>	<i>15 à 25 %</i>	<i>Plus de 25 %</i>	<i>Total</i>
Accroissement de la propor- tion de cadres supérieurs dans la popula- tion résidente 1954-1962	Plus de . 5	/	—	17,98	0,18	5,74	23,90
	. 4 à . 5	/	—	1,55	7,11	8,23	16,89
	. 3 à . 4	—	—	3,81	1,55	2,36	7,72
	. 2 à . 3	—	2,95	5,16	3,80	3,69	15,60
	. 1 à . 2	2,43	10,12	0,16	0,67	—	13,38
	Moins de . 1	5,58	11,80	4,32	0,82	/	22,52
<i>Total</i>		8,01	24,87	32,97	14,13	20,01	100,00

b) Secteur « primes sans prêt » ($n = 8\,961$)

Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	/	—	13,58	2,35	2,29	18,22
	. 4 à . 5	/	1,96	0,61	1,68	1,11	5,36
	. 3 à . 4	—	2,57	6,26	—	—	8,83
	. 2 à . 3	9,25	6,40	3,27	1,53	13,92	34,37
	. 1 à . 2	2,01	14,85	0,42	0,58	—	17,86
	Moins de . 1	4,59	6,23	3,18	1,37	/	15,37
<i>Total</i>		15,85	32,01	27,31	7,50	17,32	100,00

c) Secteur « primes et prêts » ($n = 11\,098$)

Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	/	—	4,80	—	—	4,80
	. 4 à . 5	/	0,43	0,27	0,88	—	1,58
	. 3 à . 4	1,62	1,34	—	—	—	2,96
	. 2 à . 3	1,63	27,95	9,46	—	—	39,04
	. 1 à . 2	1,36	16,84	1,03	—	—	19,23
	Moins de . 1	3,91	26,81	—	1,66	/	32,38
<i>Total</i>		8,52	73,38	15,56	2,54	—	100,00

5. Période 1966-1967

a) Secteur « sans prime » ($n = 9\,303$)

<i>Proportion de cadres supérieurs de la population résidente en 1962</i>						
	<i>Moins de 5%</i>	<i>5 à 10%</i>	<i>10 à 15%</i>	<i>15 à 25%</i>	<i>Plus de 25%</i>	<i>Total</i>
Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	—	8,22	0,76	6,36	15,34
	. 4 à . 5	—	1,69	1,15	9,88	12,72
	. 3 à . 4	—	1,12	0,34	2,86	4,32
	. 2 à . 3	—	27,05	2,68	7,87	42,32
	. 1 à . 2	0,51	5,79	—	1,52	8,70
	Moins de . 1	6,69	13,08	7,46	3,20	30,43
<i>Total</i>		7,20	45,92	21,17	14,83	24,44
						100,00

b) Secteur « primes sans prêt » ($n = 1\,292$)

Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	—	27,47	2,65	2,84	32,96
	. 4 à . 5	—	3,74	—	1,52	5,91
	. 3 à . 4	—	1,36	4,94	—	6,30
	. 2 à . 3	—	6,37	—	6,95	10,76
	. 1 à . 2	—	14,07	—	1,31	15,52
	Moins de . 1	0,96	11,41	3,50	2,03	17,90
<i>Total</i>		0,96	42,12	27,07	14,46	14,39
						100,00

c) Secteur « primes et prêts » ($n = 6\,622$)

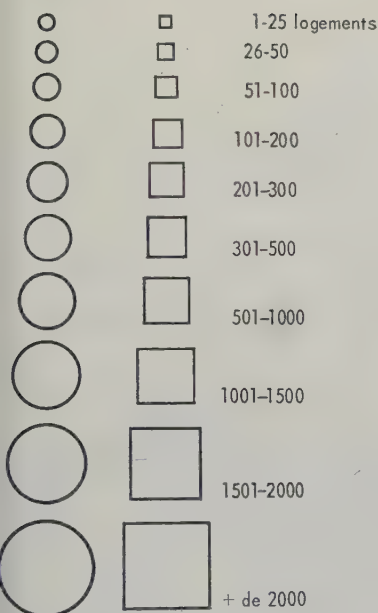
Accroissement 1954-1962	Plus de . 5	—	7,24	0,75	—	7,9
	. 4 à . 5	—	0,46	1,64	—	2,10
	. 3 à . 4	—	4,98	1,52	1,62	8,12
	. 2 à . 3	3,51	23,88	8,28	1,00	36,67
	. 1 à . 2	—	17,35	4,95	1,45	23,75
	Moins de . 1	2,08	30,44	0,71	0,78	34,01
<i>Total</i>		5,59	60,17	23,15	7,23	—
						100,00

III.11. Proportion des logements mis en chantier en province sur le total des mises en chantier par promoteur et par période

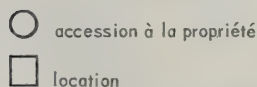
N° promoteur	1957-1967	1 ^{re} période 1957-1961	2 ^e période 1962-1965	3 ^e période 1966-1967
16	0	0	0	0
17	0	0	0	0
19	0	—	0	0
25	0	0	0	0
29	?	?	?	?
31	0	0	0	0
32	?	?	?	?
36	?	?	?	?
15	0	0	0	0
33	60,28	0	47,77	82,28
38	?	?	?	?
10	0	0	0	0
24	0	—	0	0
09	2,91	0	6,77	0
12	80,62	—	81,28	78,07
14	?	?	?	?
01	?	65,95	21,48	?
02	10,28	0	18,54	0
04	27,08	—	70,39	10,33
13	0	0	0	0
18	42,17	0	47,08	55,50
20	86,75	—	?	?
23	10,75	3,80	16,13	0
30	59,09	—	0	73,07
05	17,24	0	0	61,45
06	0	0	0	0
08	?	?	?	?
11	12,39	33,33	0	70,84
22	0	0	0	0
26	0	0	0	0
27	0	0	0	0
28	0	0	0	0
35	0	0	0	0

Cartes des opérations

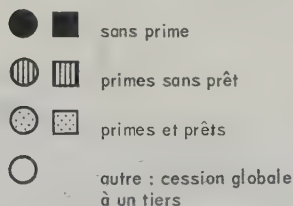
TAILLE DE L'OPERATION



STATUT D'OCCUPATION



SECTEUR DE LA CONSTRUCTION



DATE DE MISE EN CHANTIER

65 : 1965

INDICATIONS POUR CHAQUE PROMOTEUR :

N°	type en 1967	activité annuelle moyenne			Logements mis en chantier 1957-67
		1957-61	1962-65	1966-67	
26	AGENCE PROMOTEUR	216	241	46	2110

Chaque opération est placée sur la carte dans les limites de la commune ou du quartier; par contre, sa situation dans la commune ou le quartier est arbitraire.

Lorsque la tranche du promoteur fait partie d'une opération plus vaste entreprise par le groupe immobilier dans lequel il est inclus, le reste de l'opération est décrit par un tiret; seuls le statut d'occupation et la taille de ce complément sont précisés. La date qui figure est celle de la mise en chantier de la tranche concernant le promoteur.

16

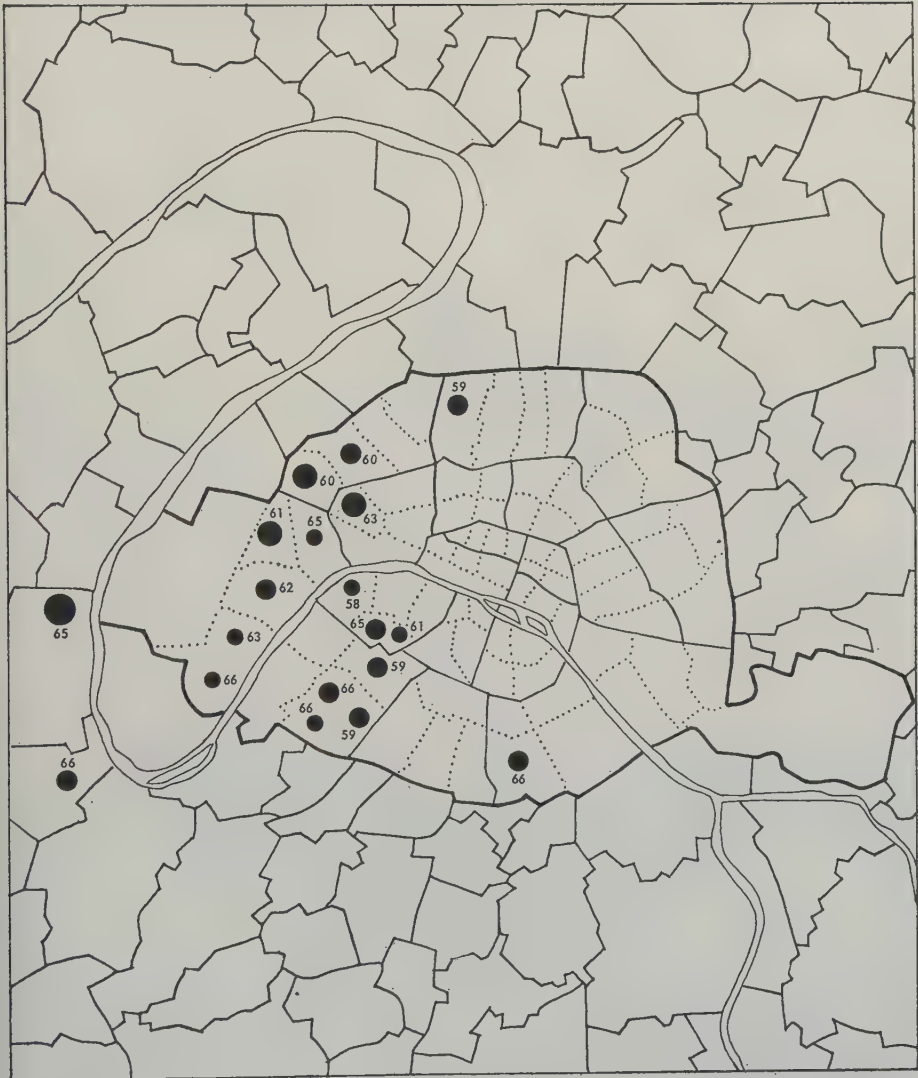
AGENCE PROMOTEUR

213-241-40

2110



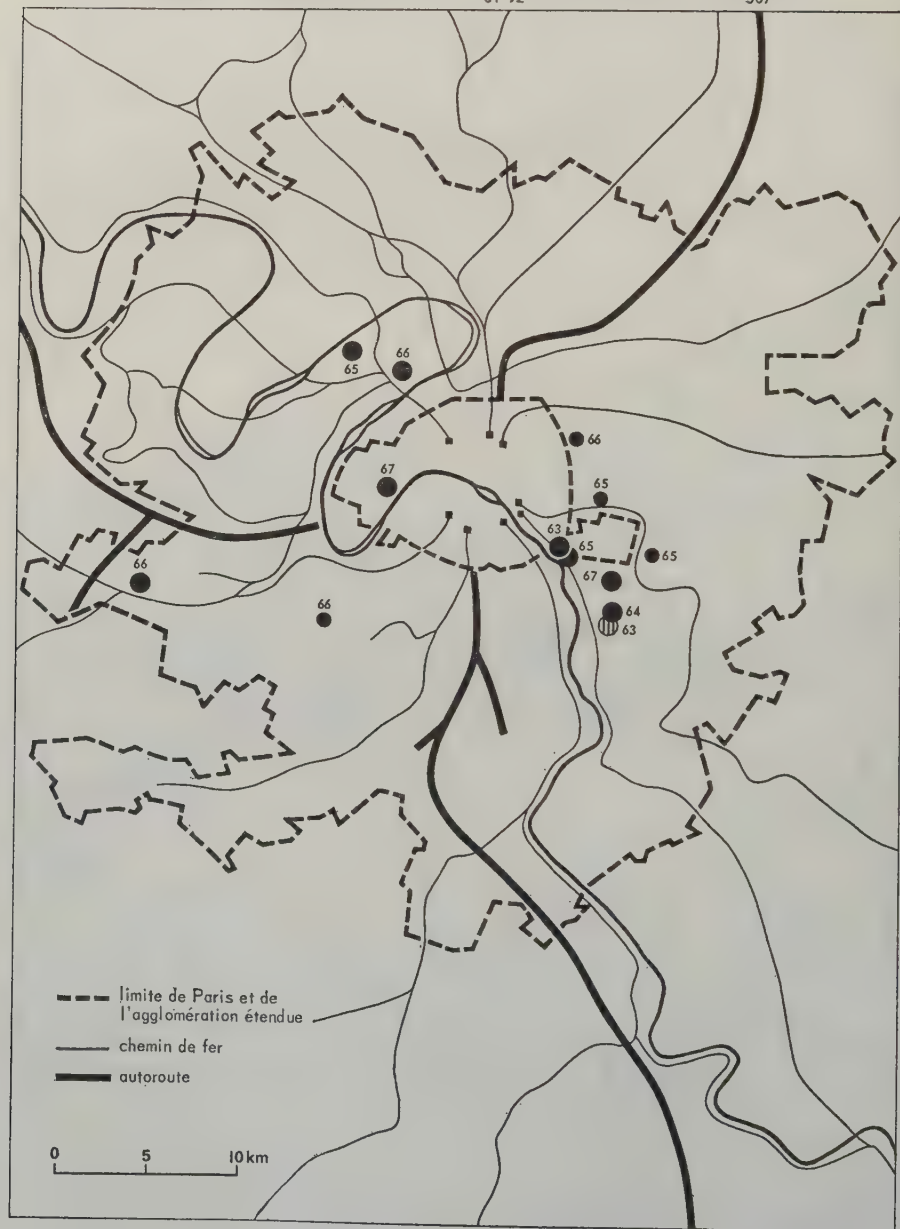
17 AGENCE PROMOTEUR 76-84-64 759

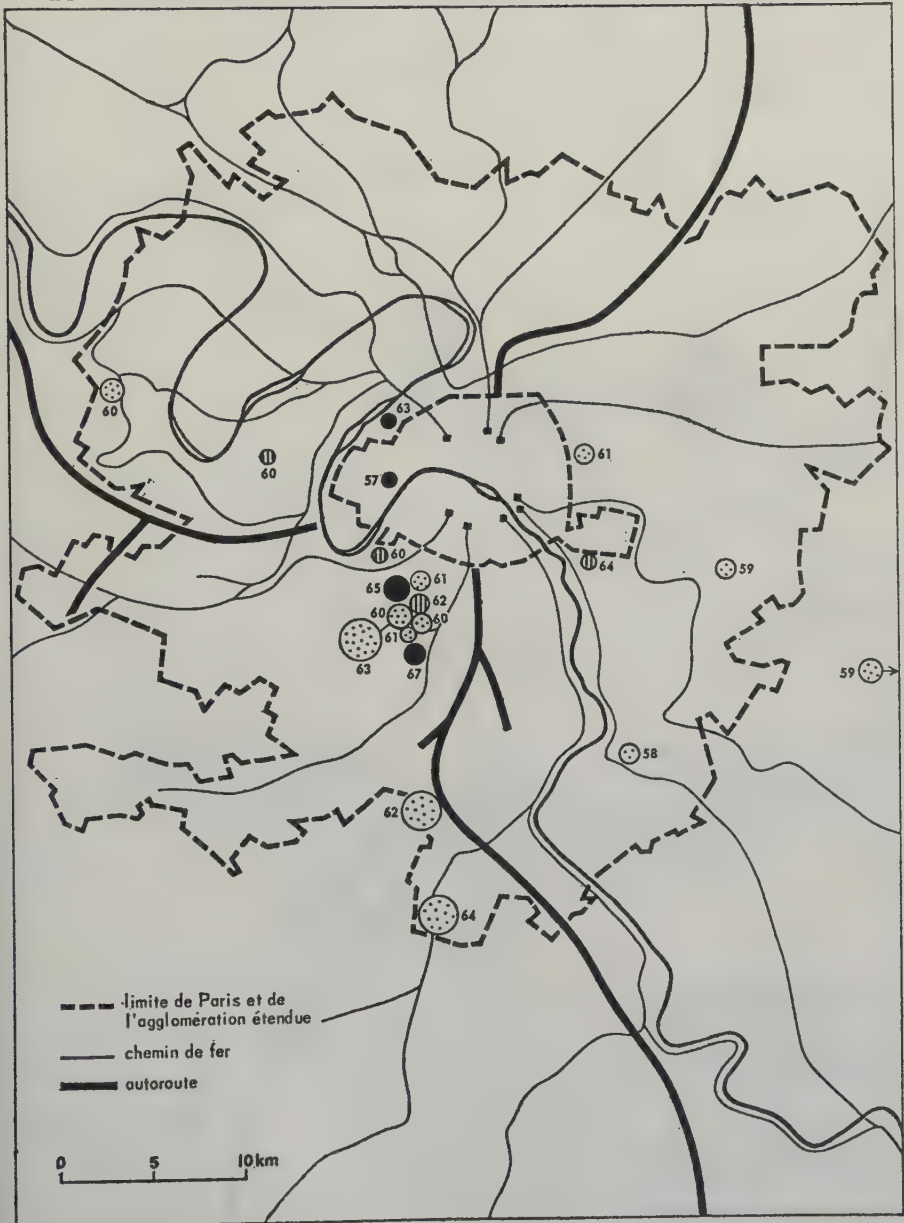


19 AGENCE PROMOTEUR

- 61-92

367

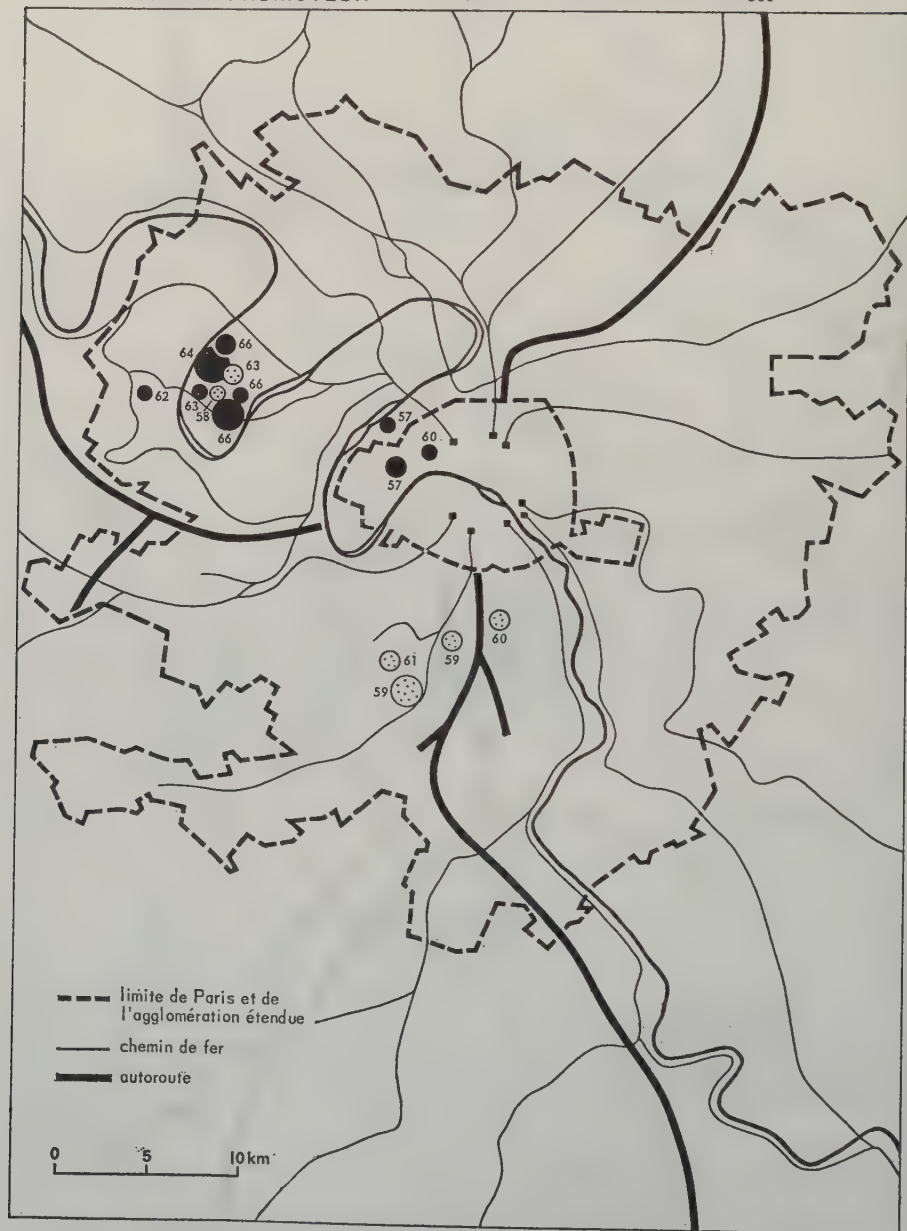




29 AGENCE PROMOTEUR

54-49-59

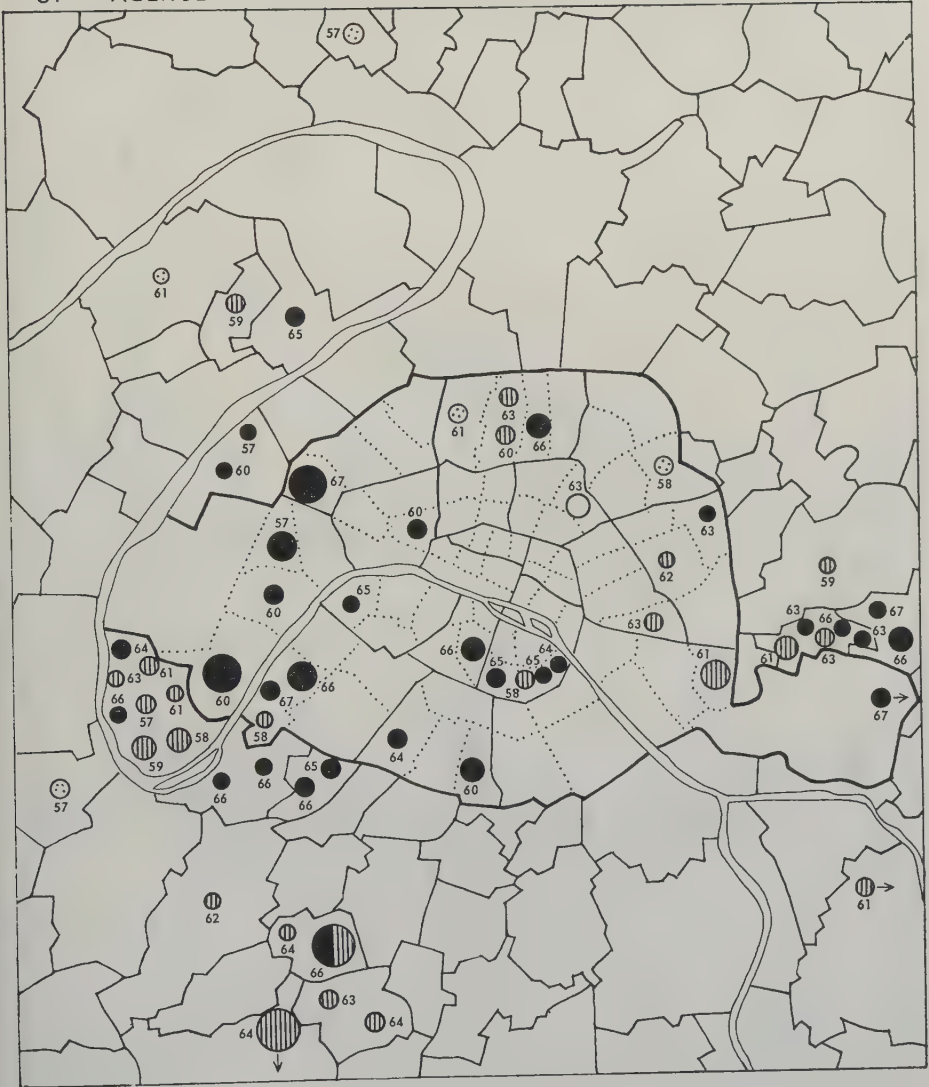
586



31 AGENCE PROMOTEUR

201-267-388

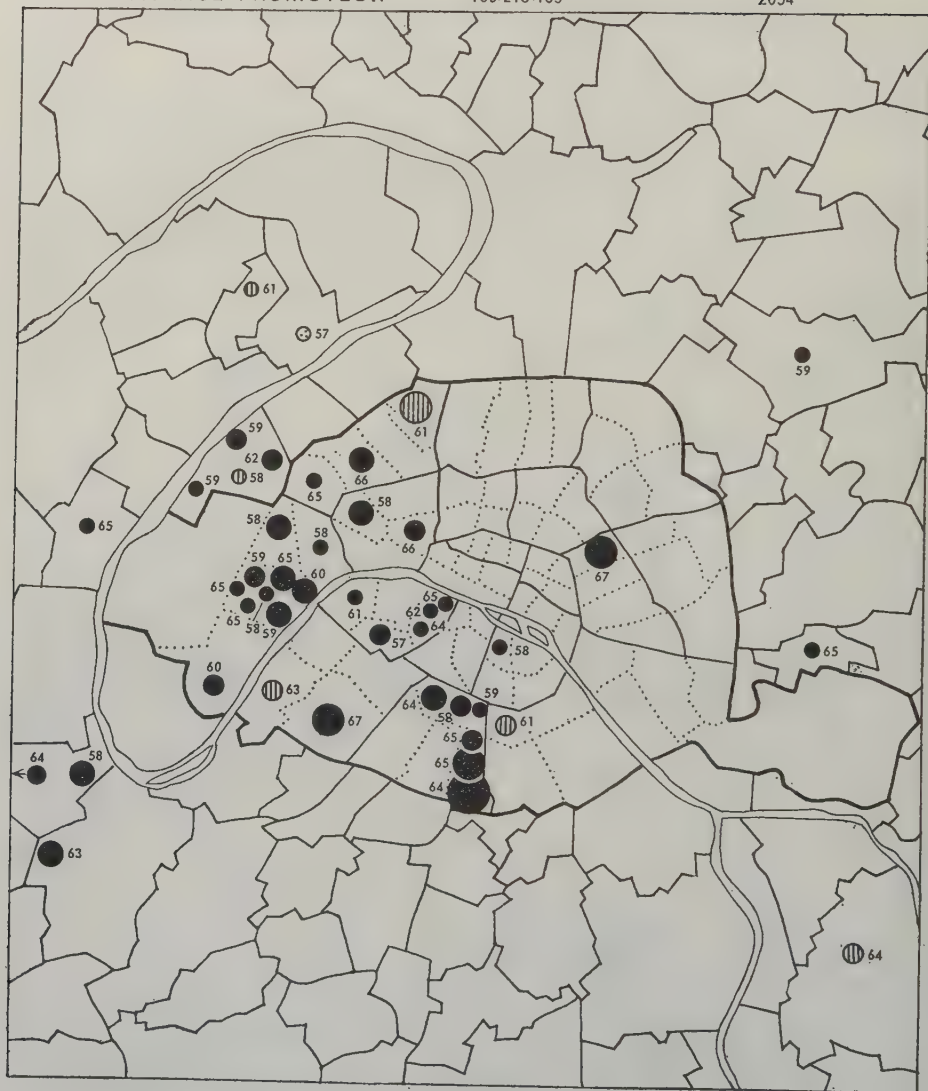
2847



32 AGENCE PROMOTEUR

166-213-185

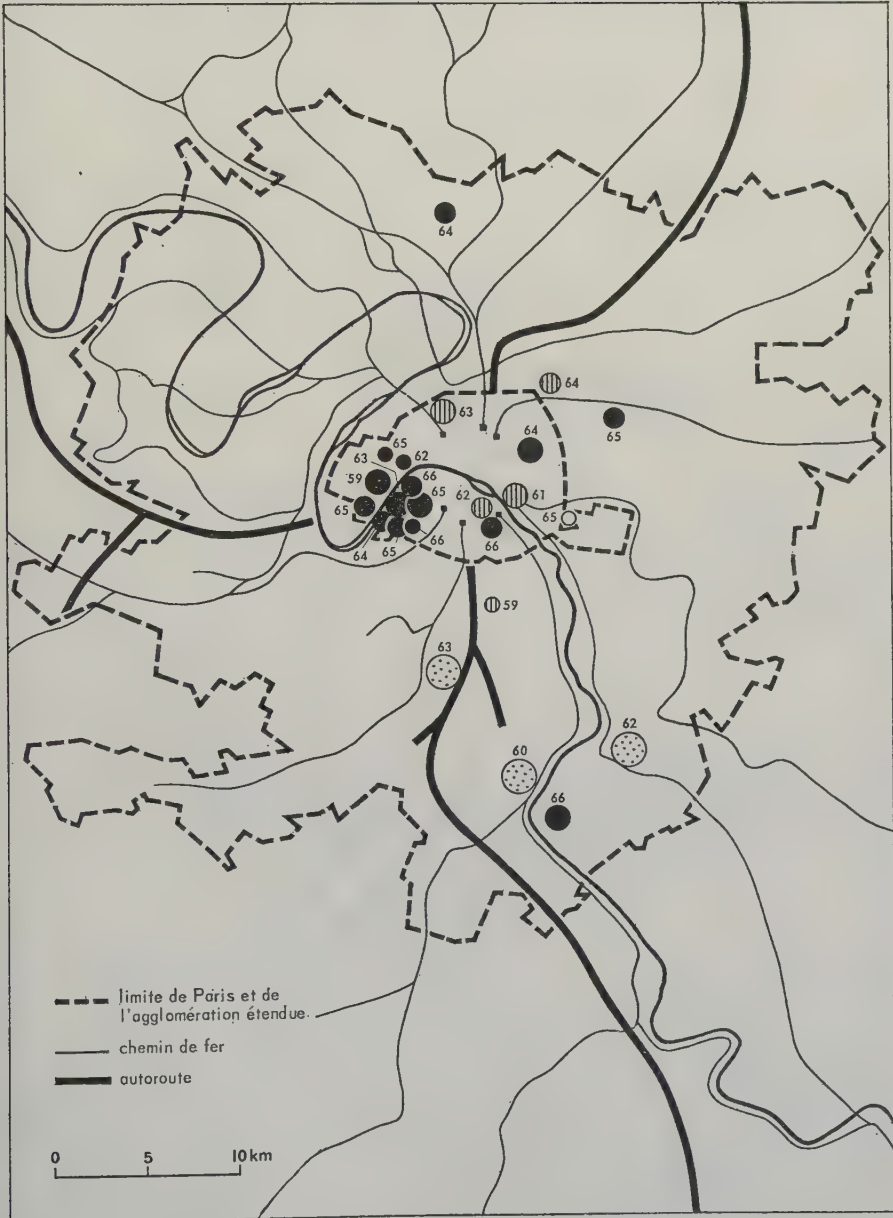
2054



36 AGENCE PROMOTEUR

175-268-78

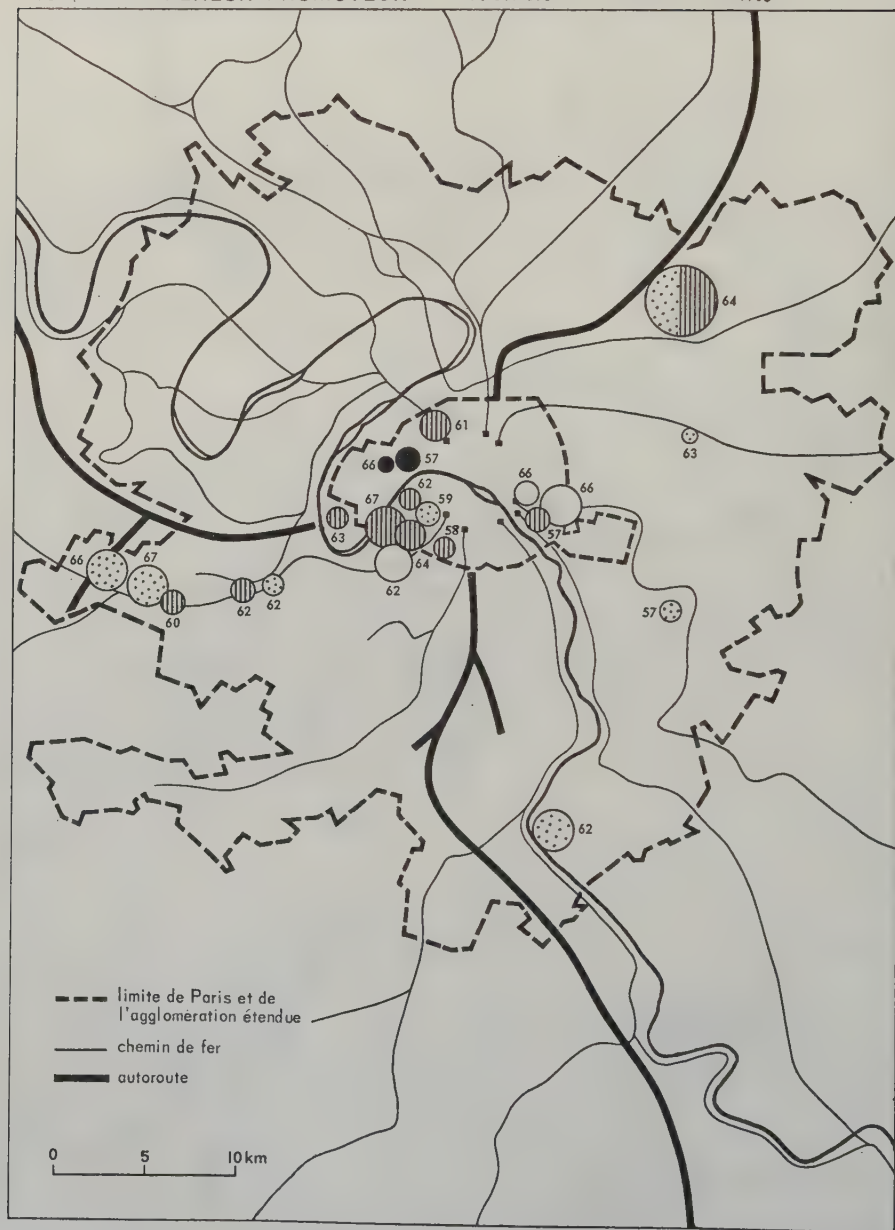
1755



15 ENTREPRENEUR PROMOTEUR

96-689-593

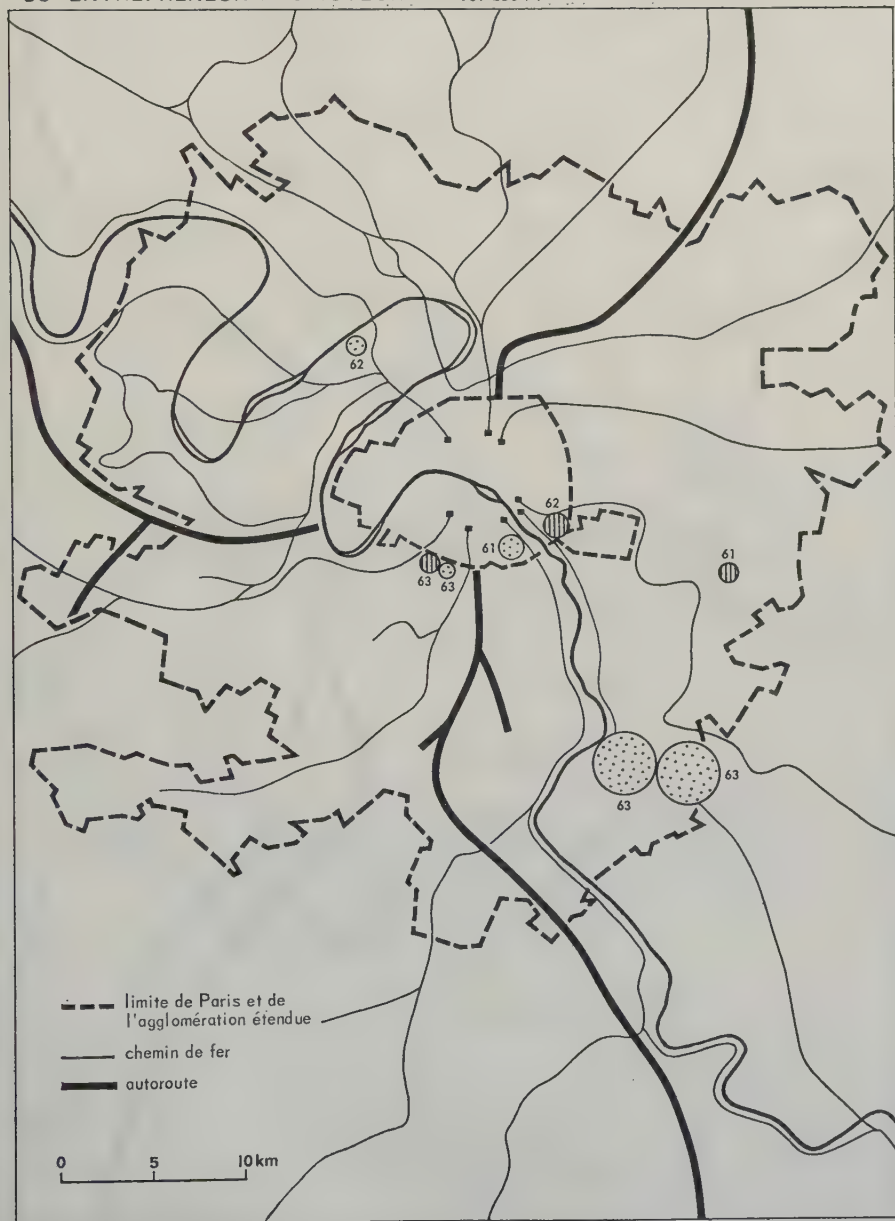
4103

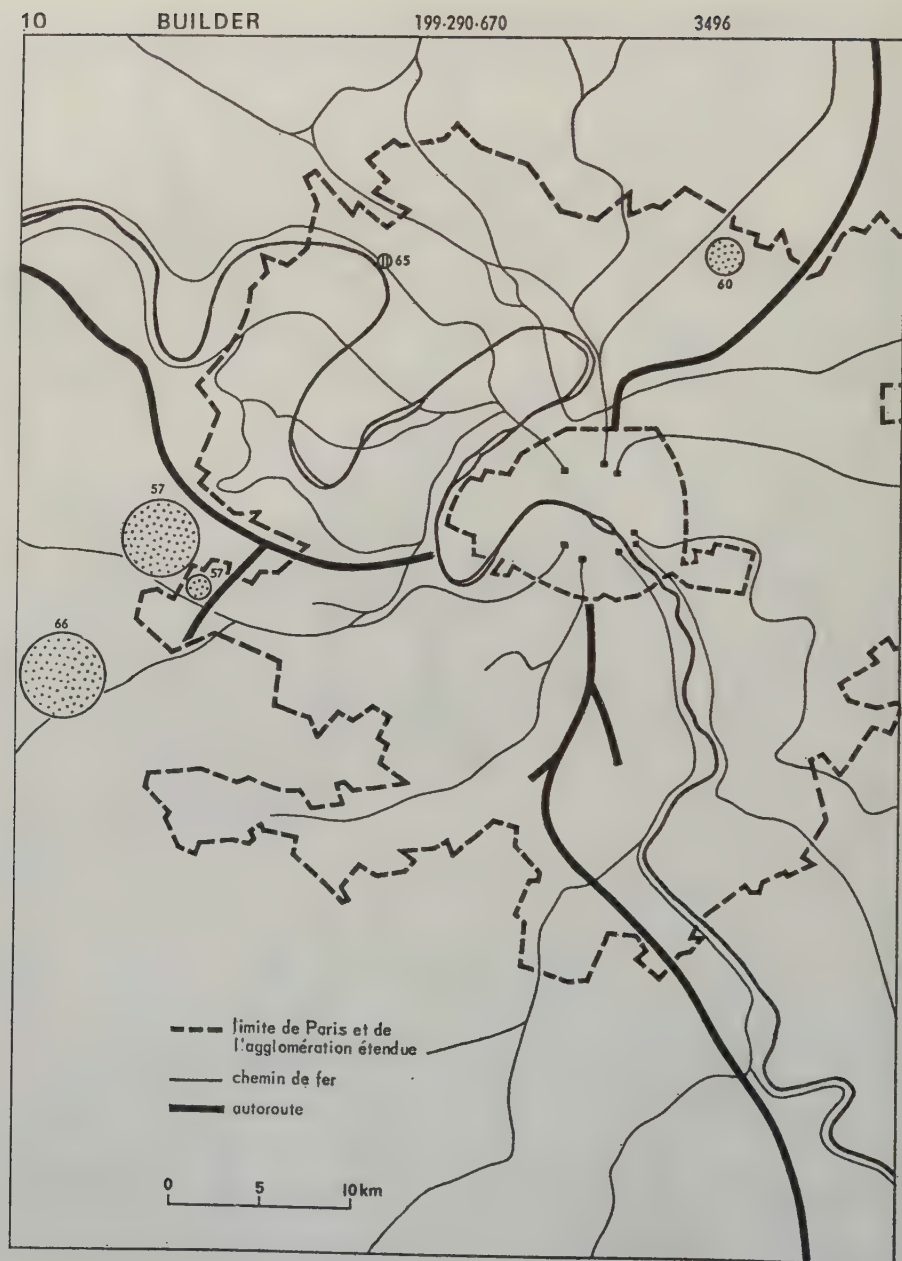


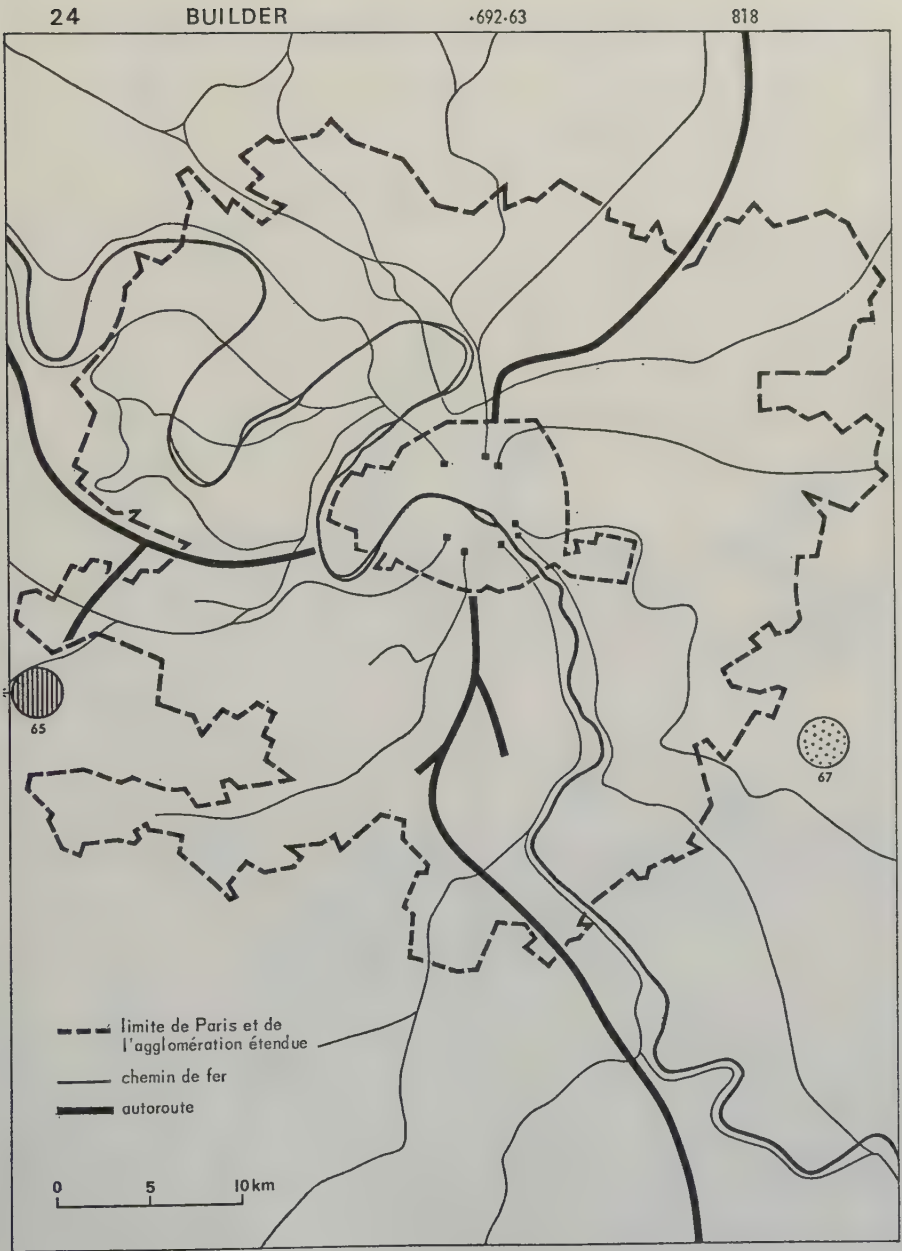
33 ENTREPRENEUR PROMOTEUR

101-258-74

1281



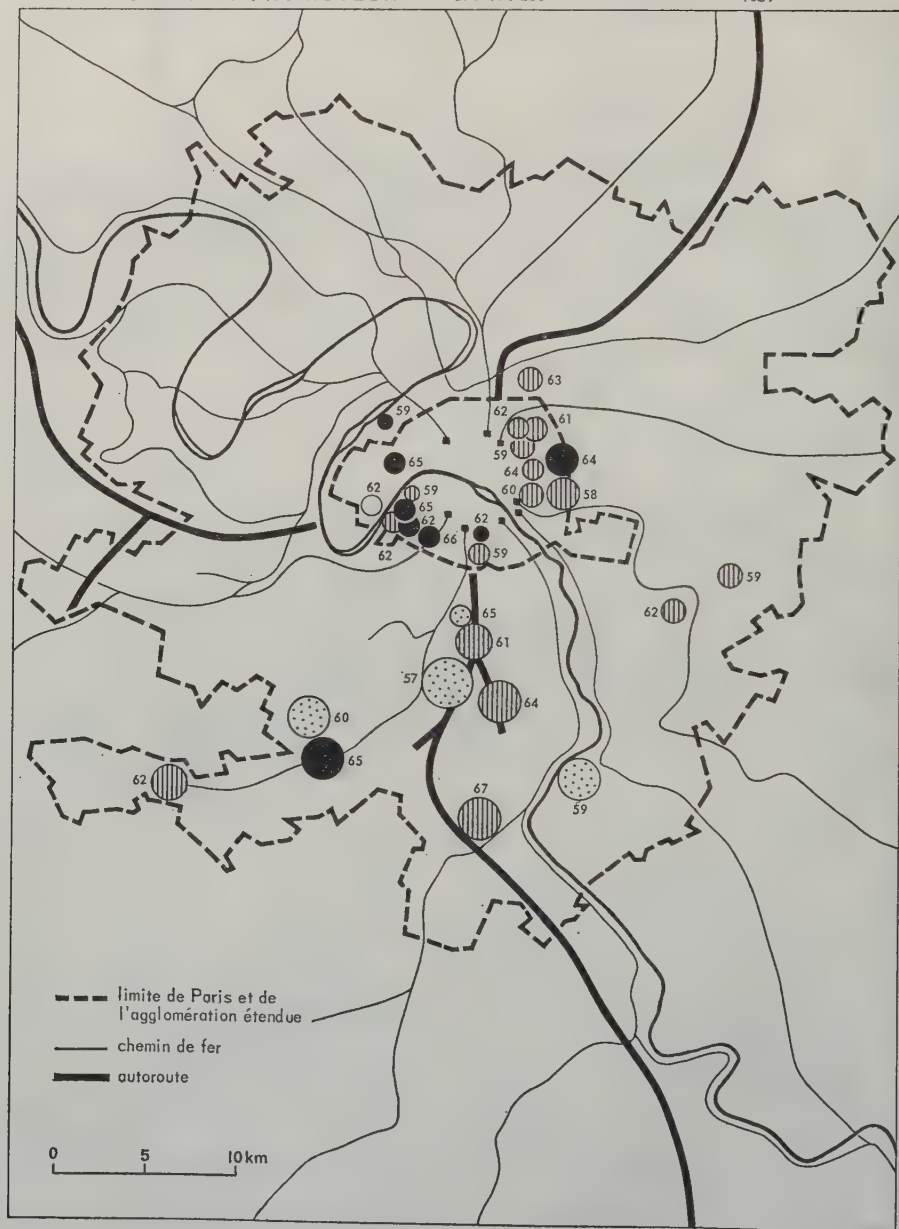




09 TECHNICIEN PROMOTEUR

371-414-286

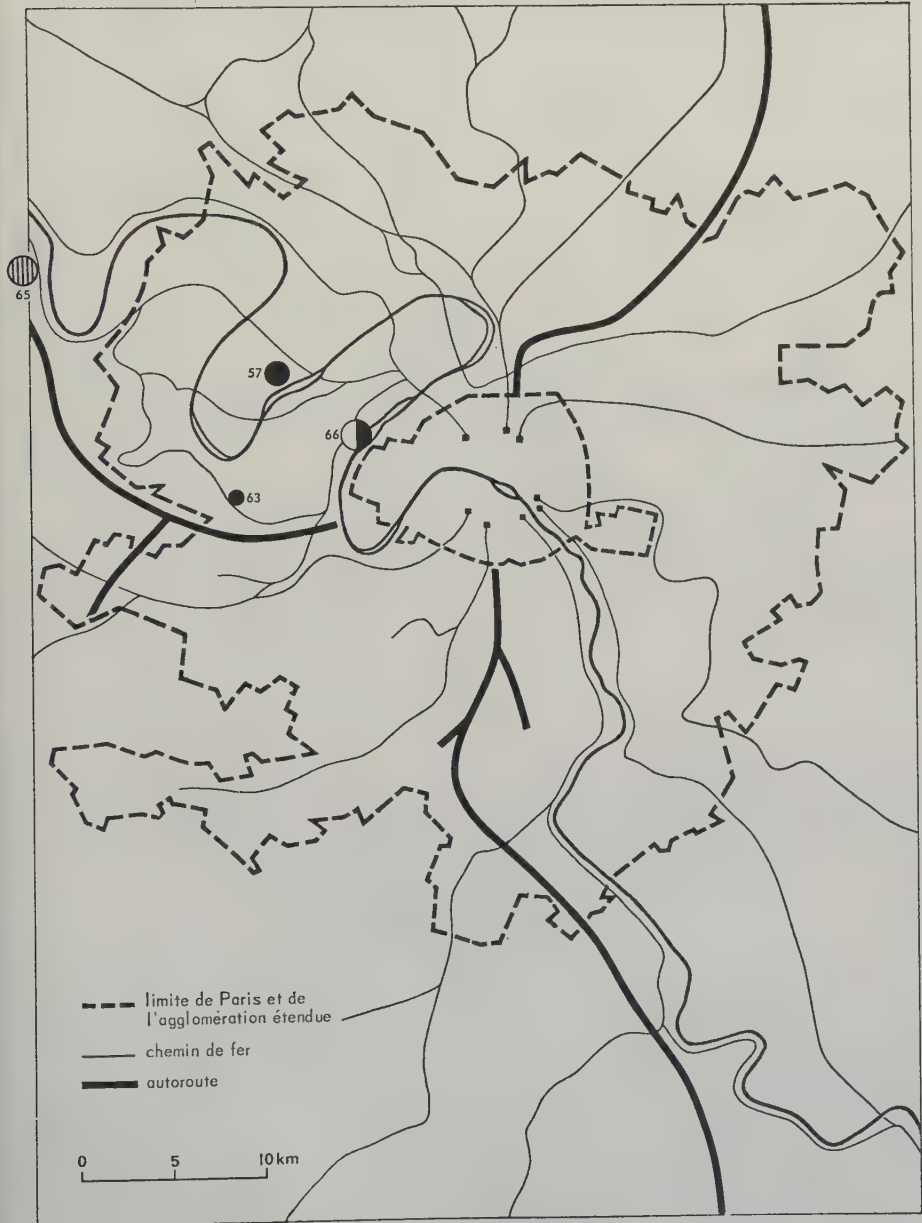
4039



12 TECHNICIEN PROMOTEUR

-92-76

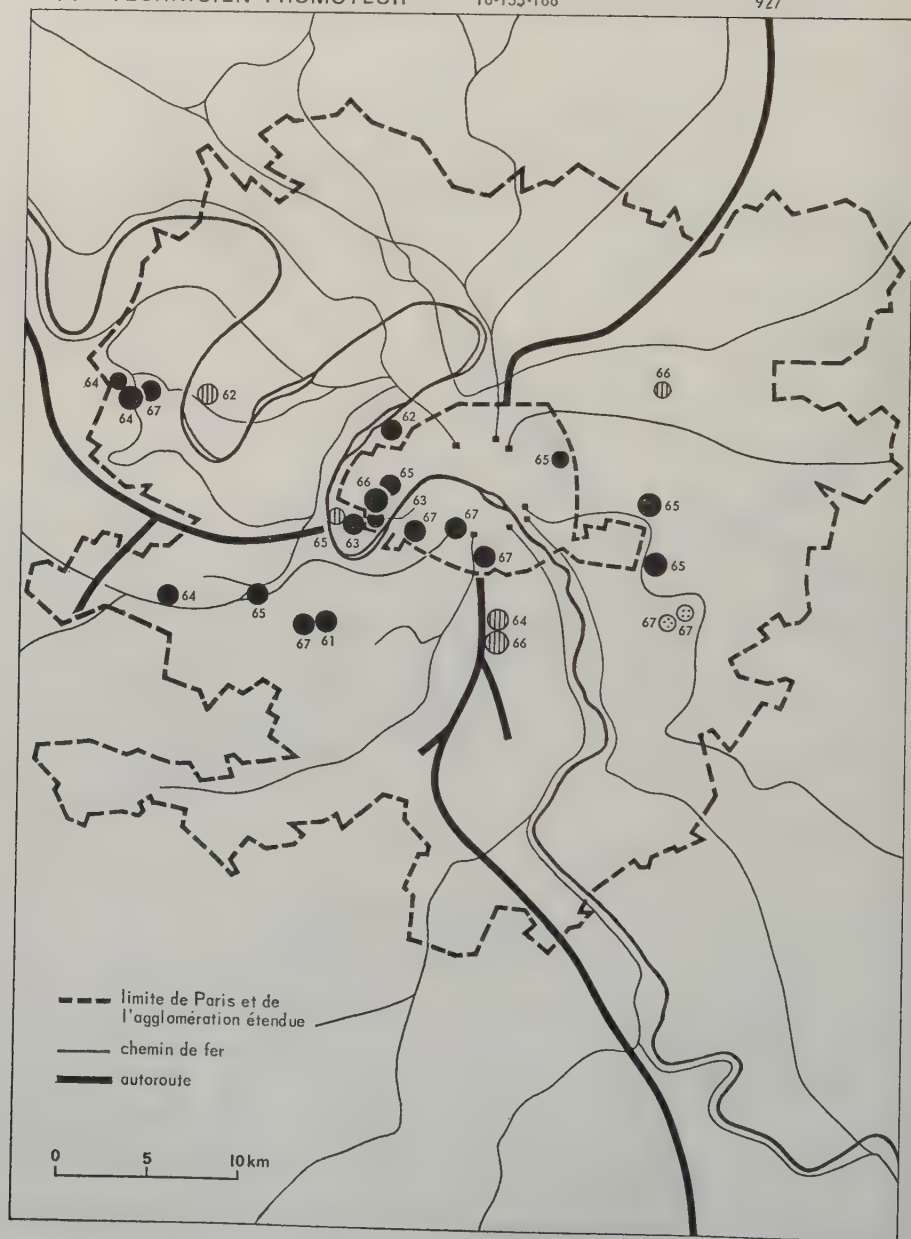
429



14 TECHNICIEN PROMOTEUR

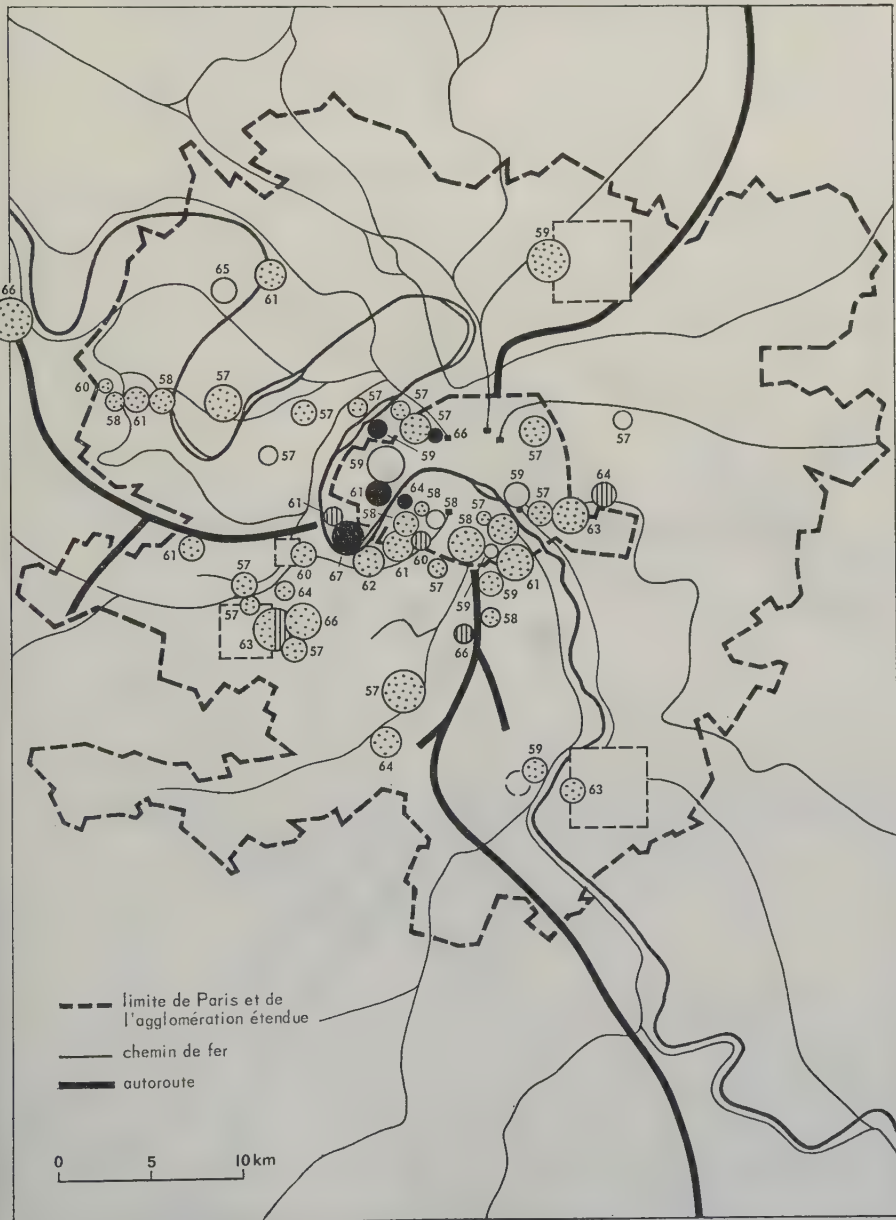
18-133-188

927



01 FILIALE BANCAIRE COORDINATRICE 714-287-318

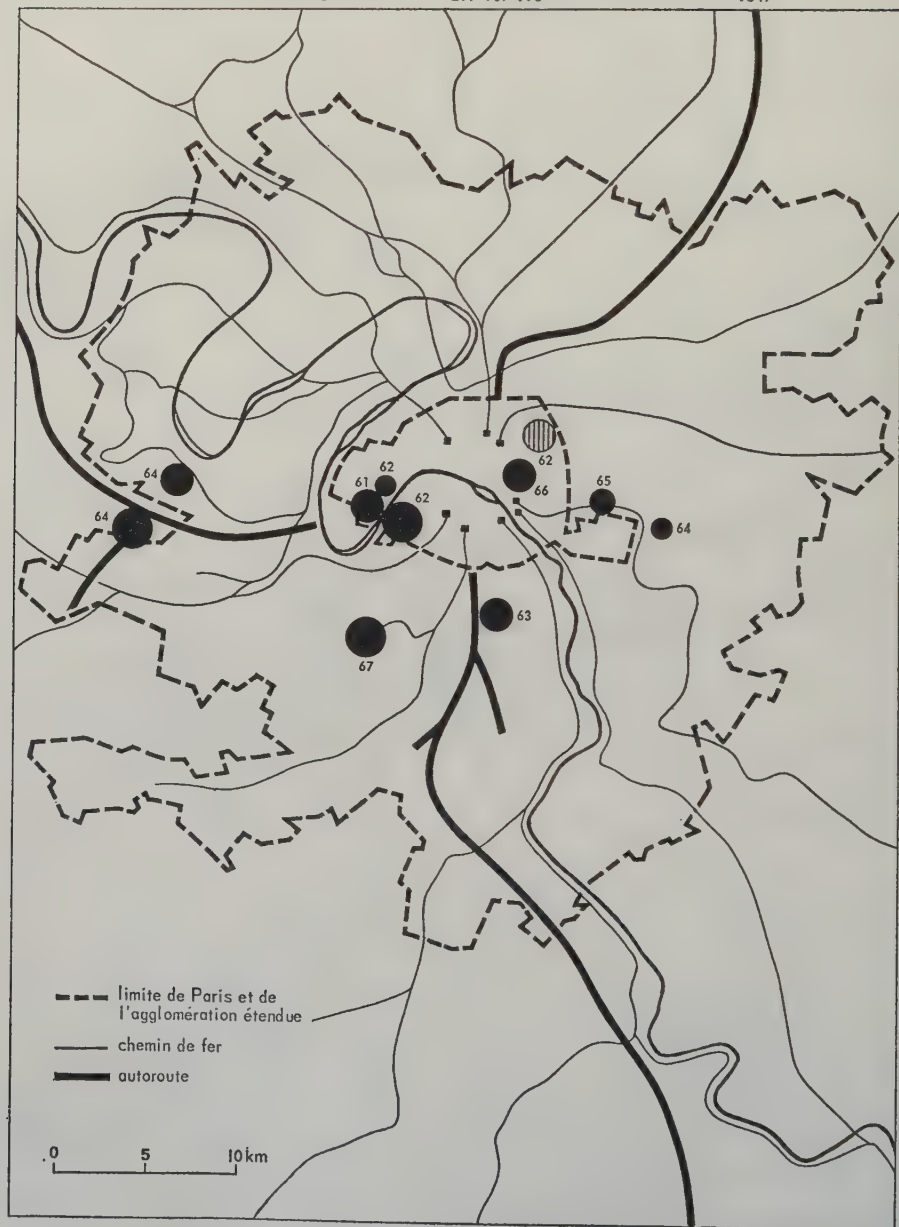
5357



02 FINANCIER PROMOTEUR

297-167-190

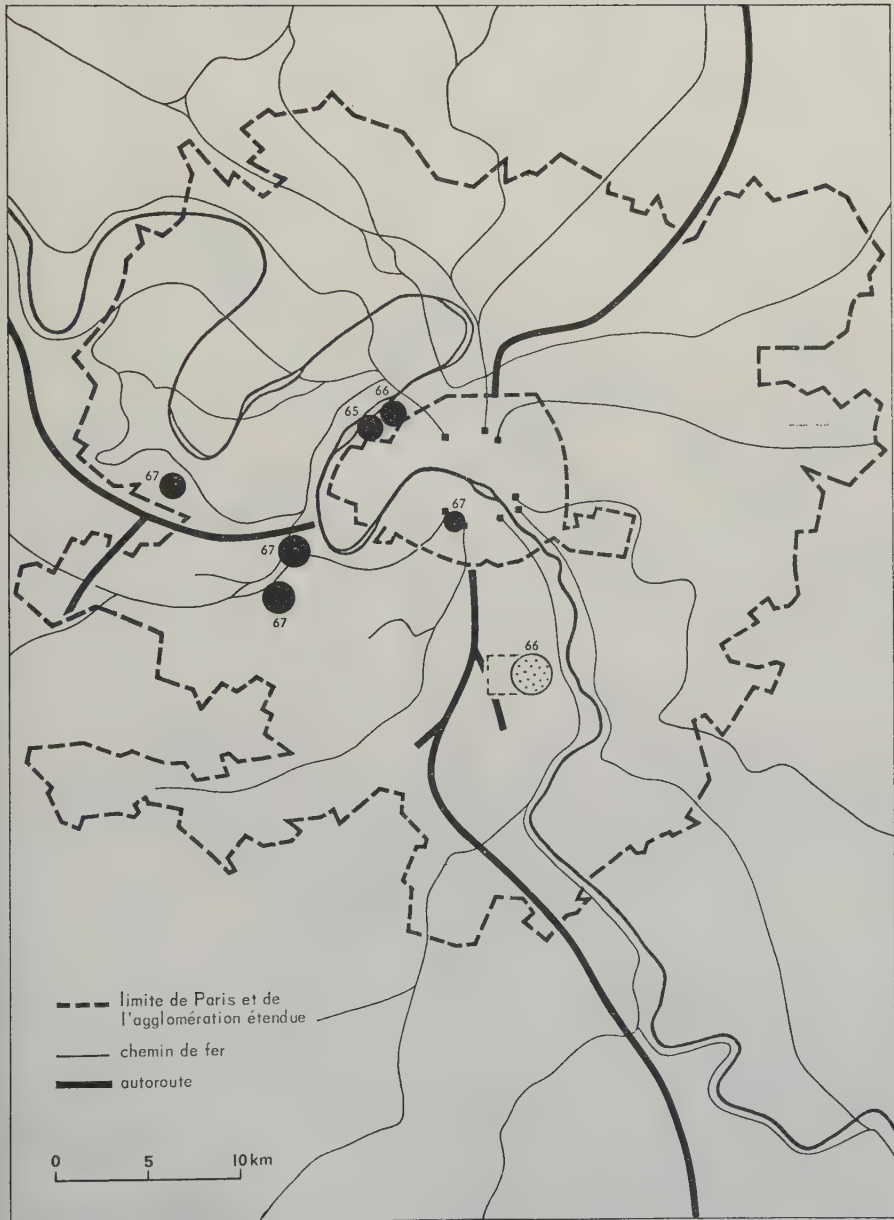
1347



04 FINANCIER PROMOTEUR

.98-382

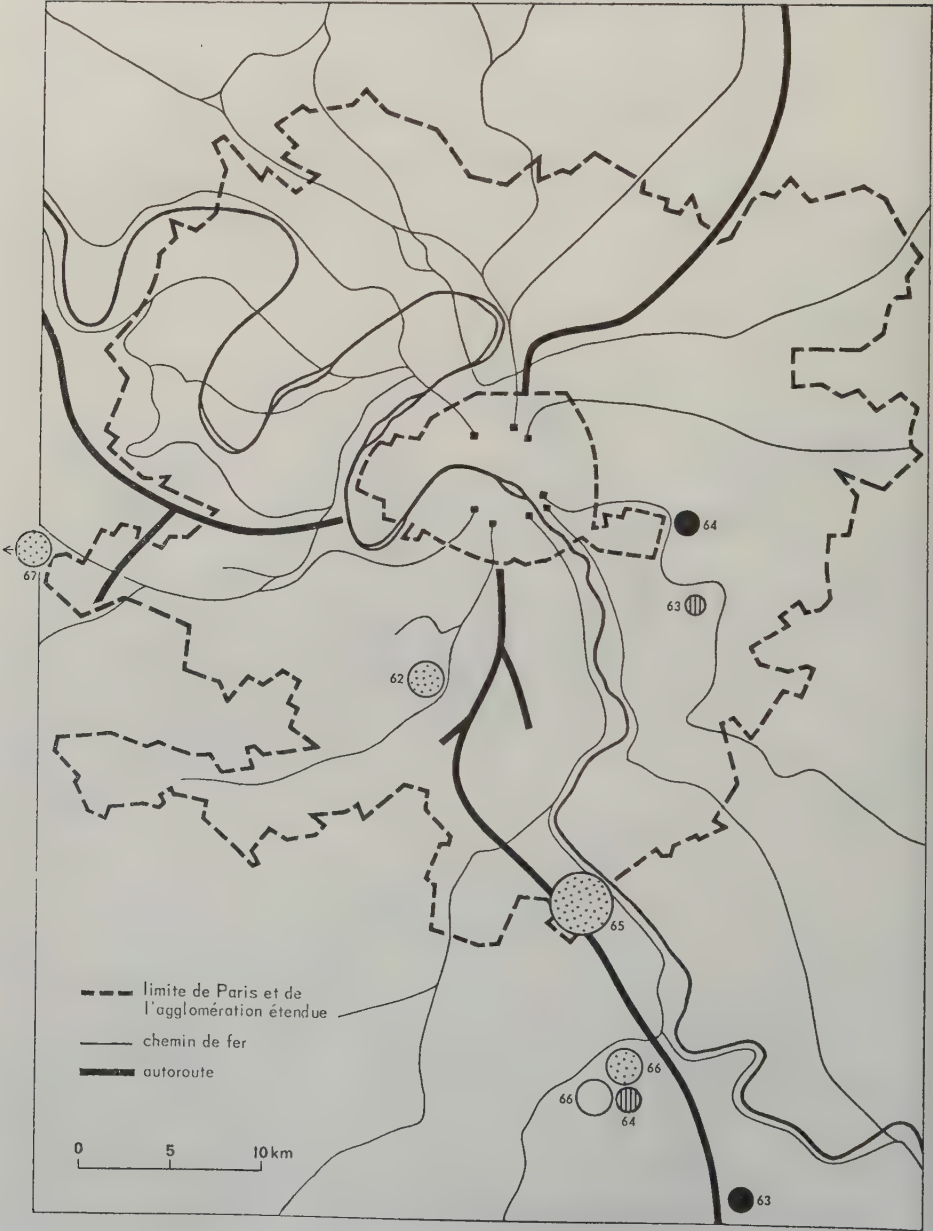
863



13 FINANCIER PROMOTEUR

-225-485

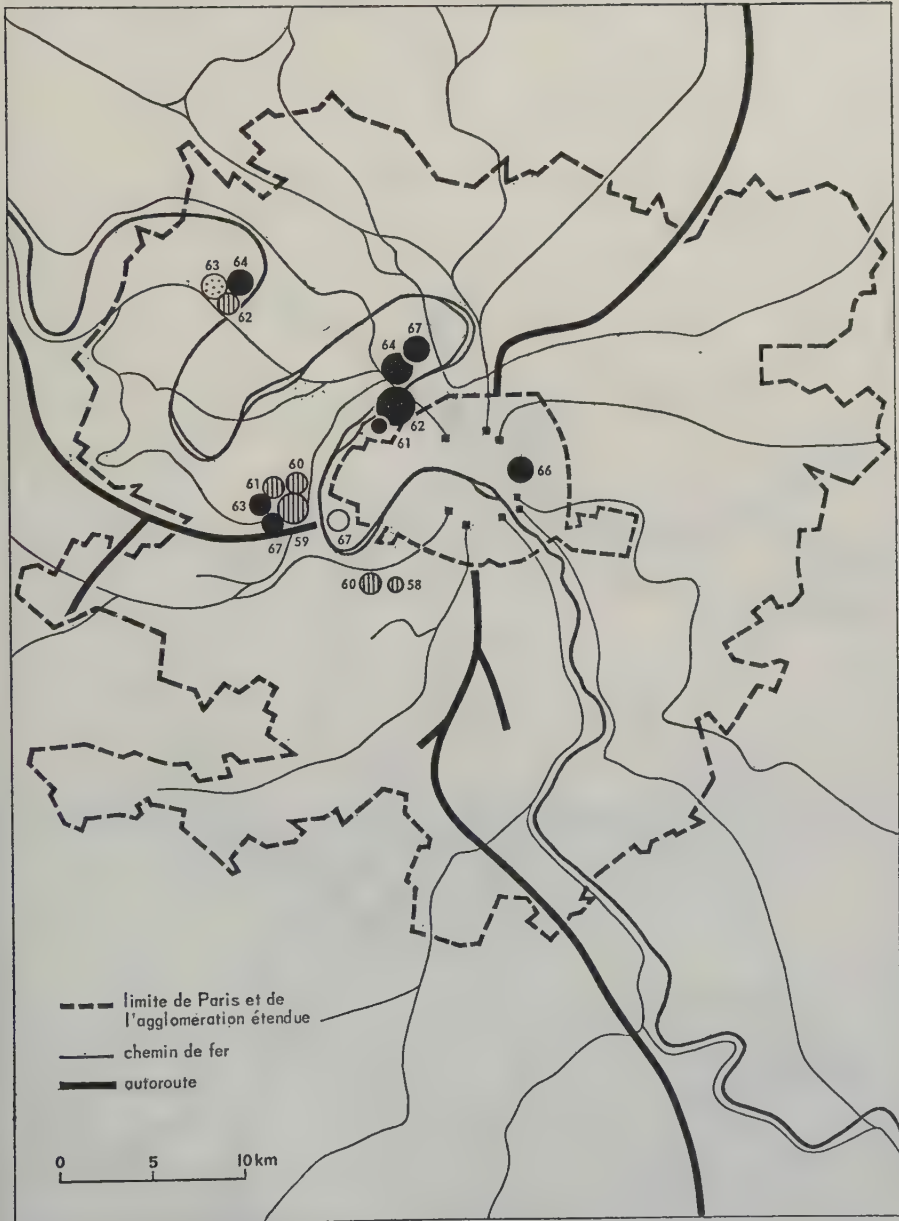
1871



18 FILIALE BANCAIRE COORDINATRICE

63-127-101

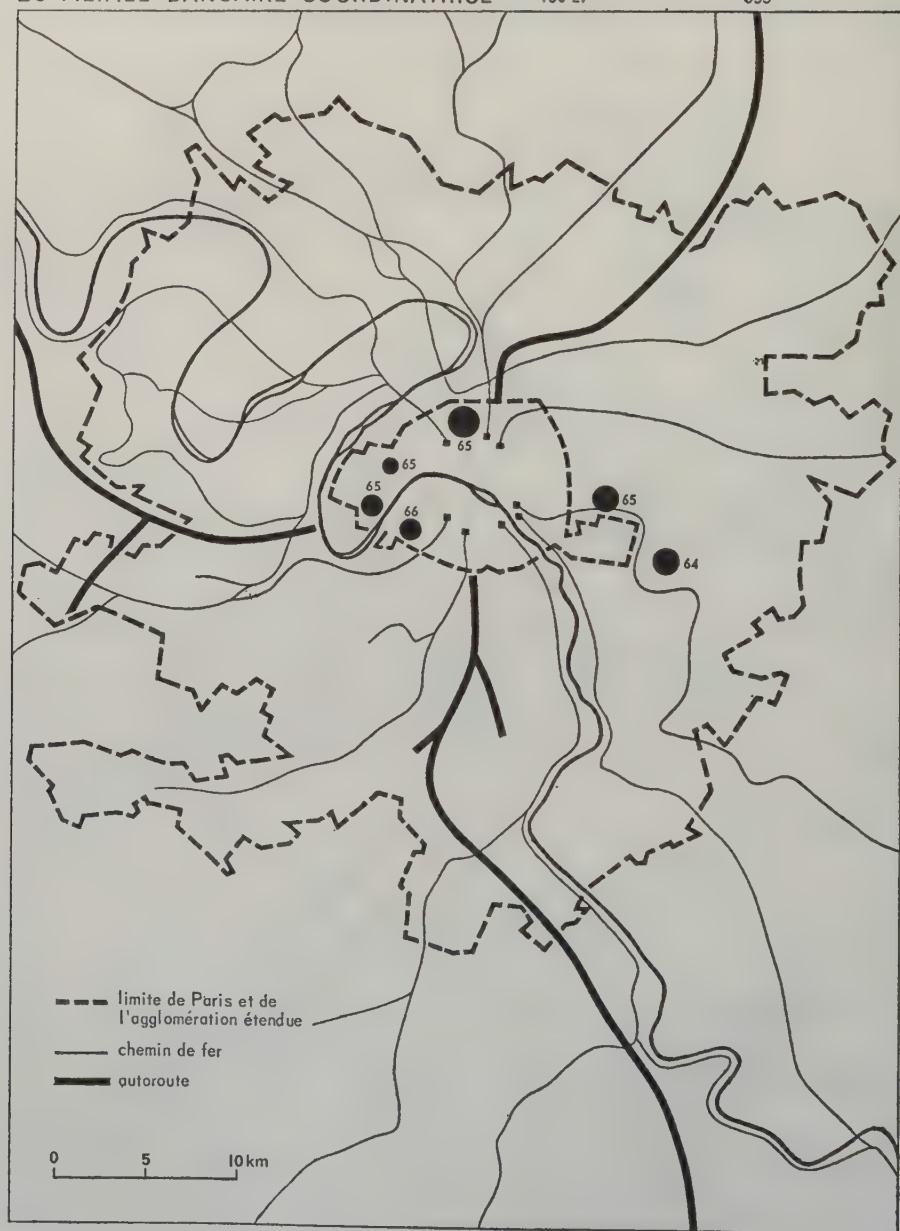
961



20 FILIALE BANCAIRE COORDINATRICE

-150-27

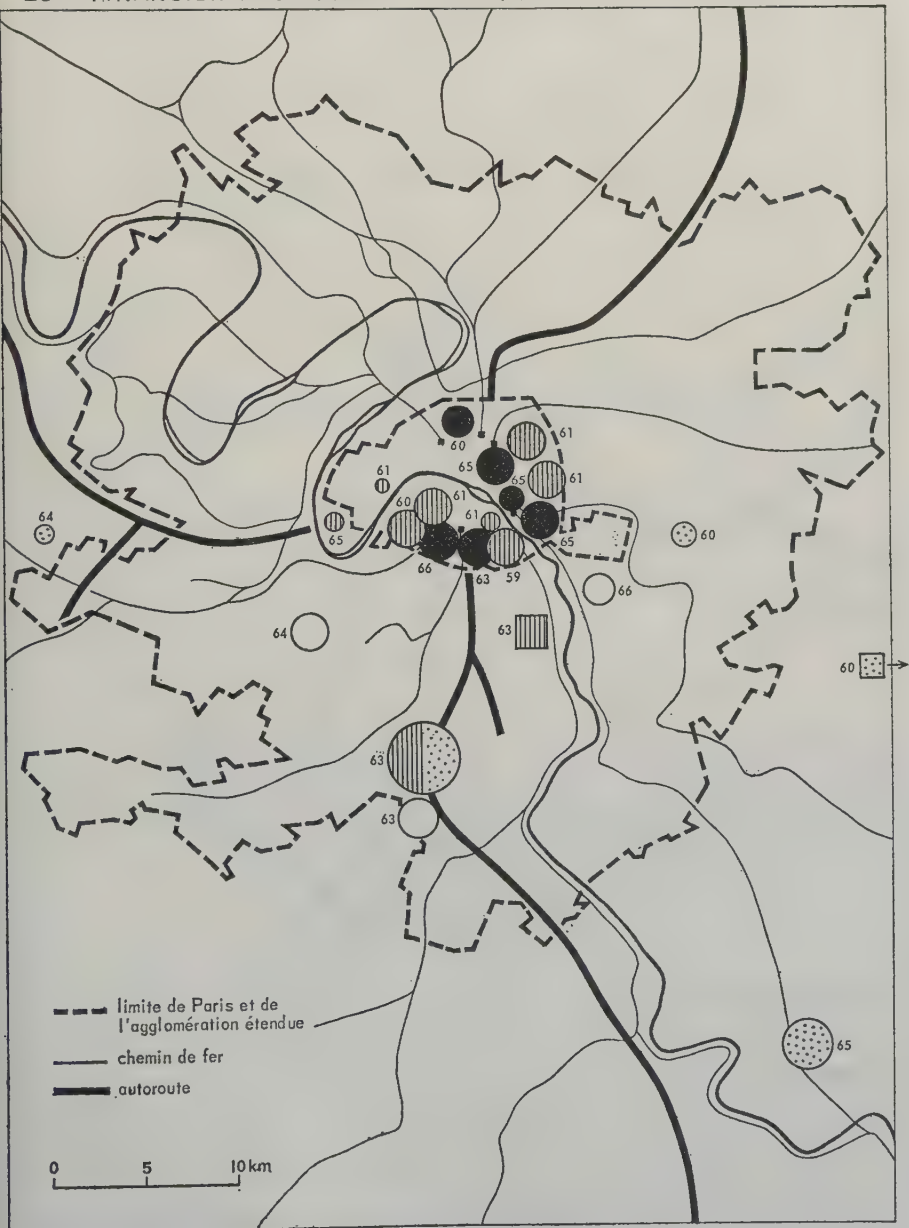
353



23 FINANCIER PROMOTEUR

481-655-325

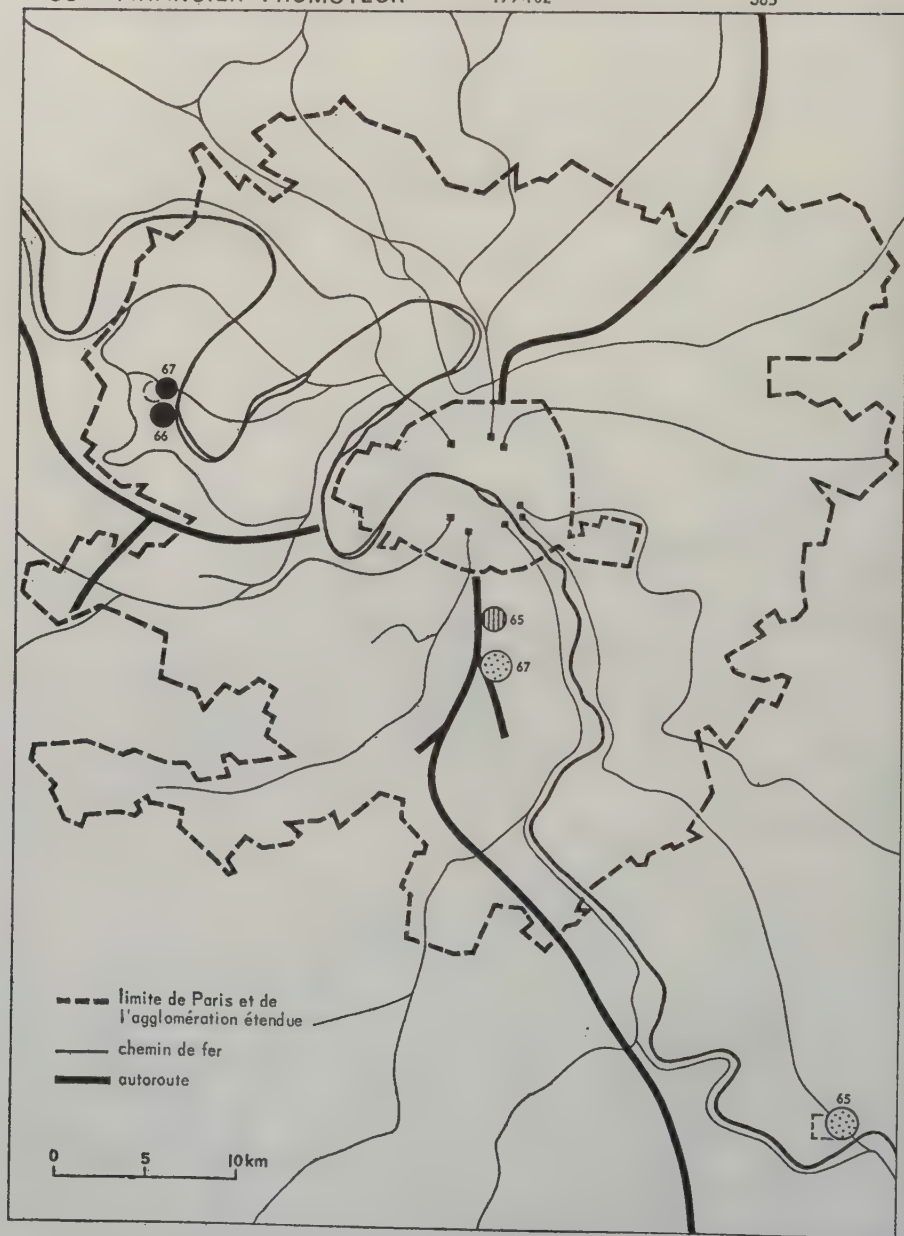
4712



30 FINANCIER PROMOTEUR

-179.102

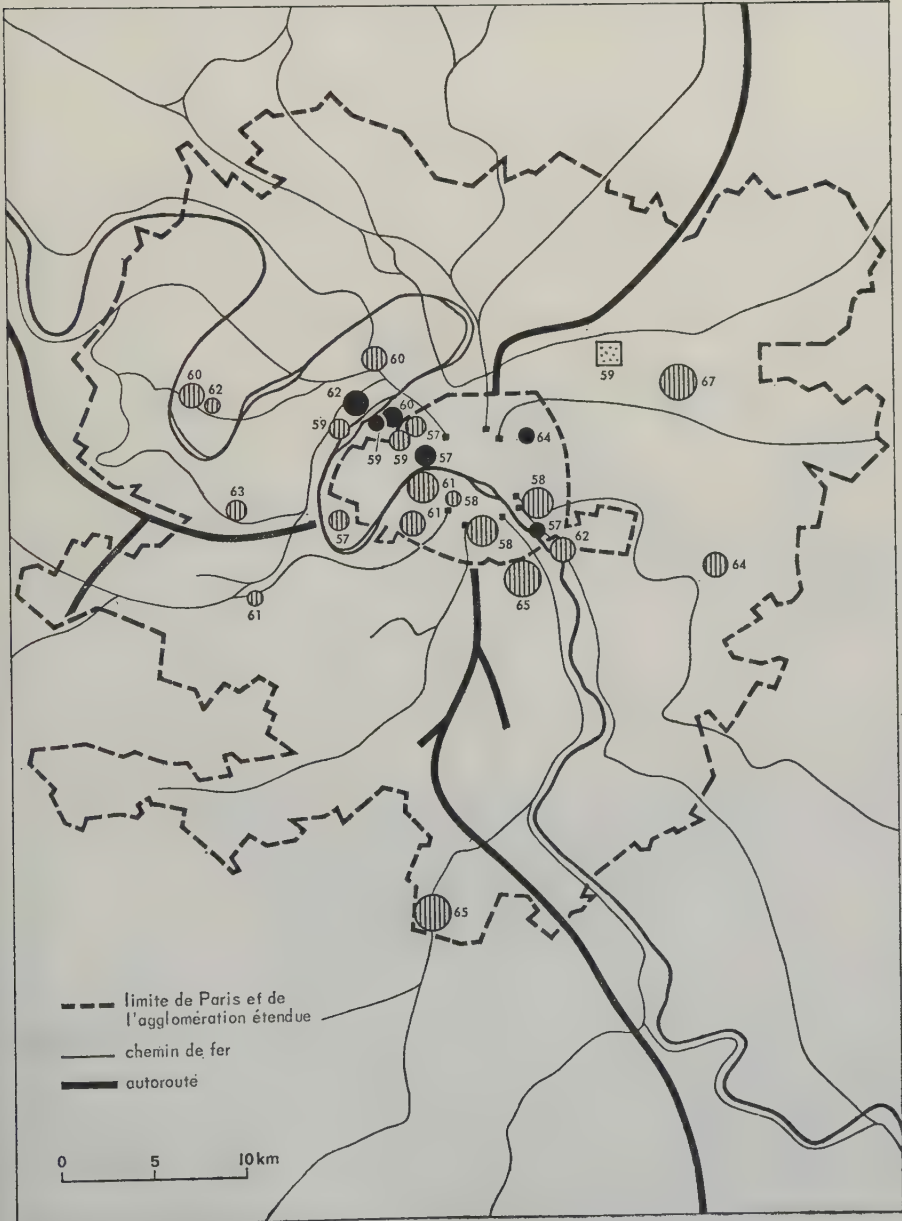
383



05 OUTSIDER COORDINATEUR

197-158-121

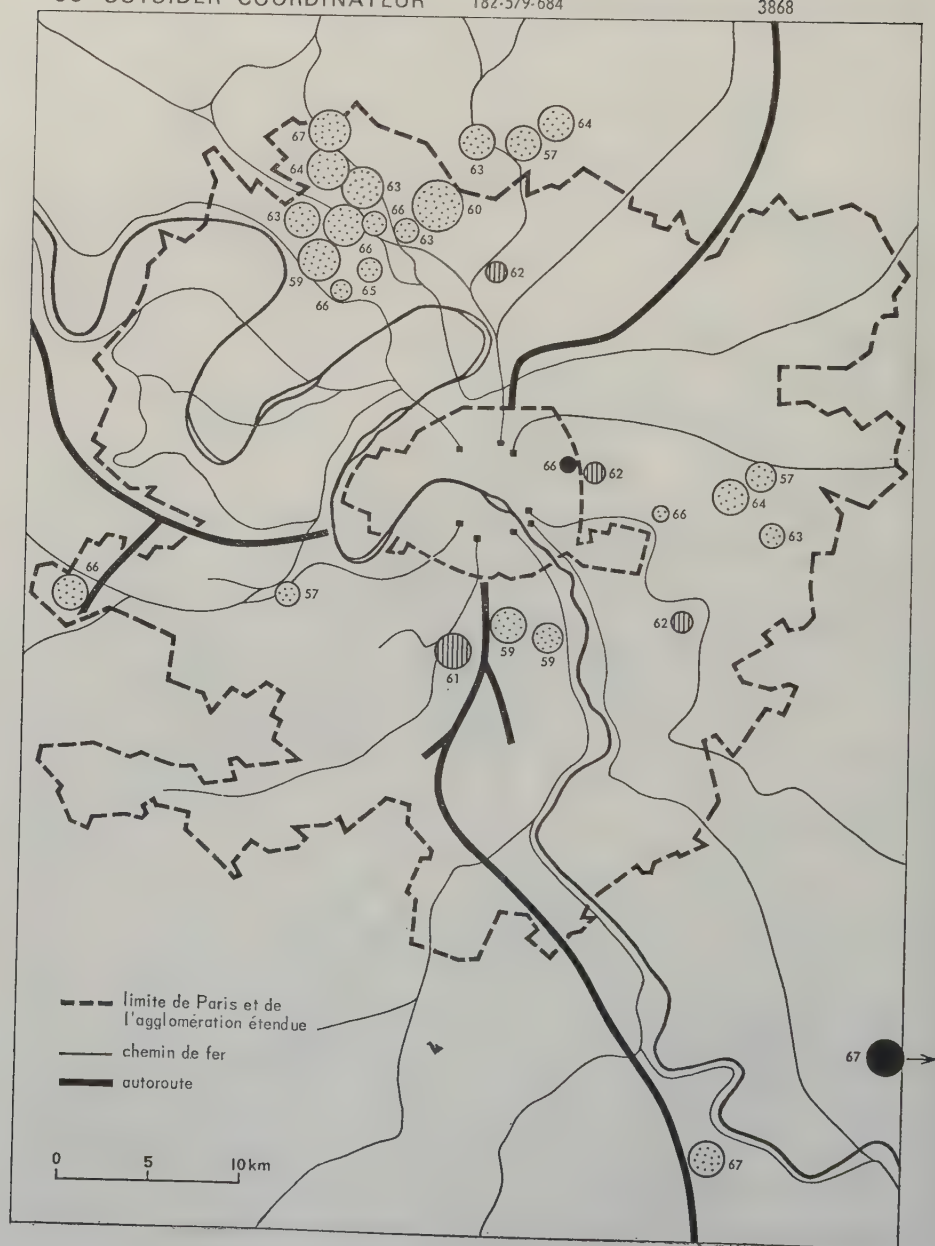
1853



06 OUTSIDER COORDINATEUR

182-579-684

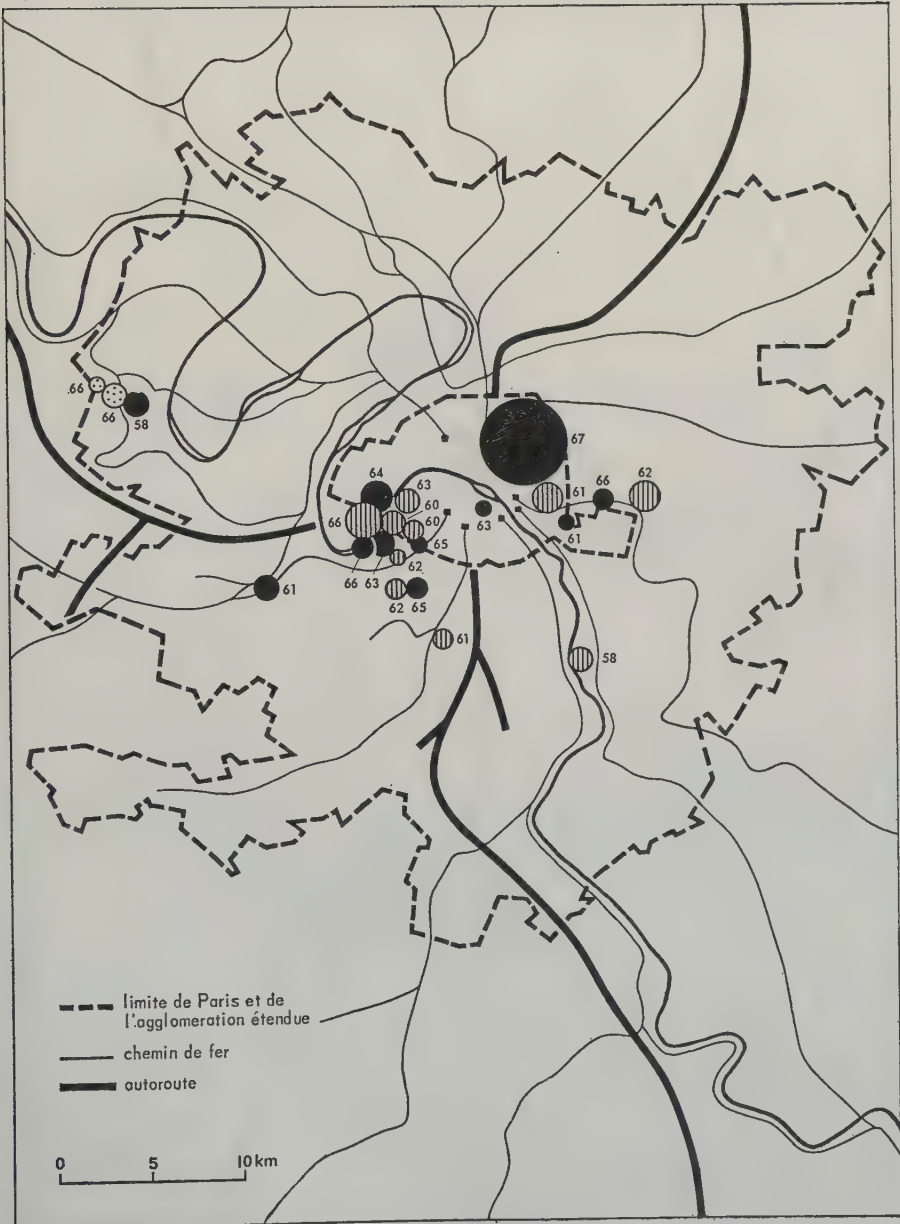
3868



08 OUTSIDER COORDINATEUR

121-134-336

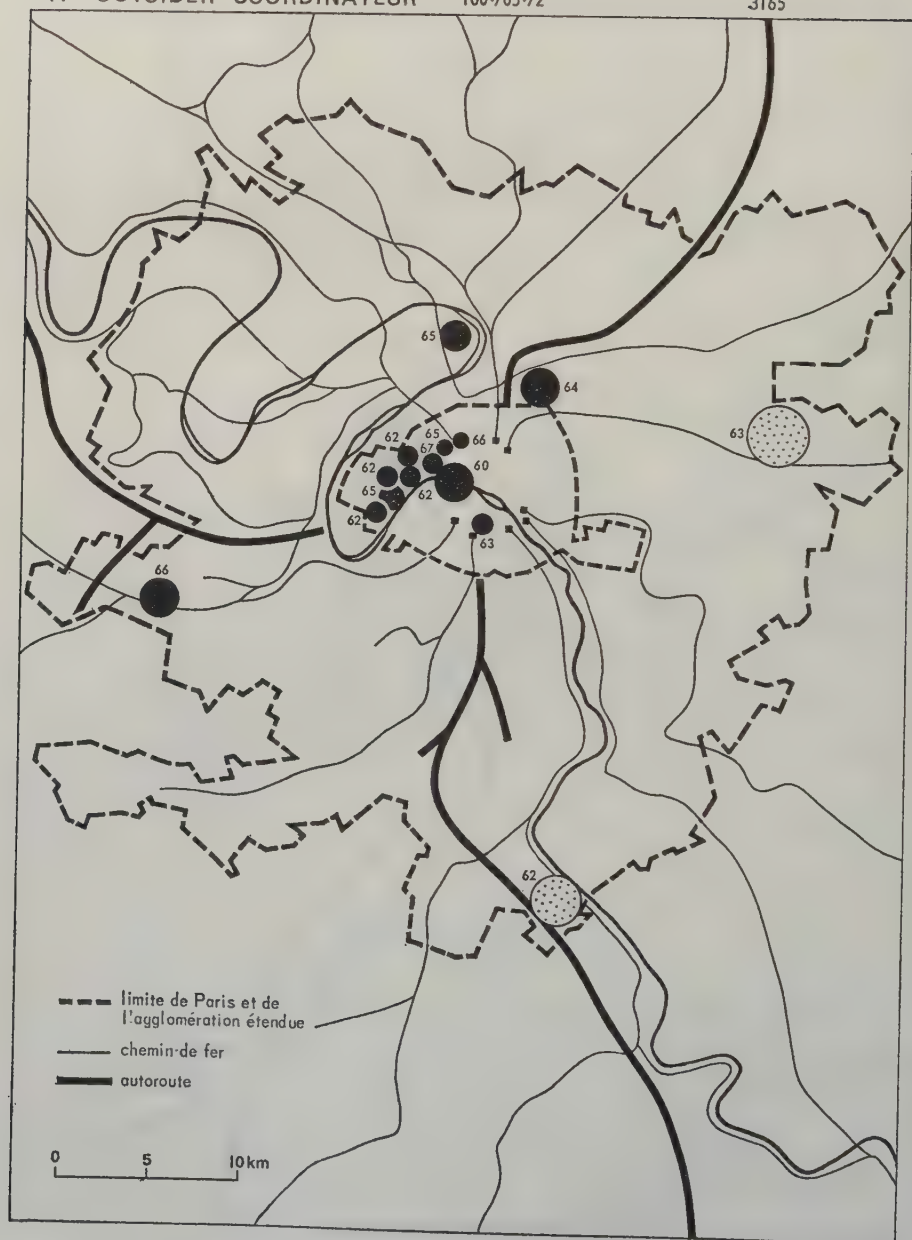
1694

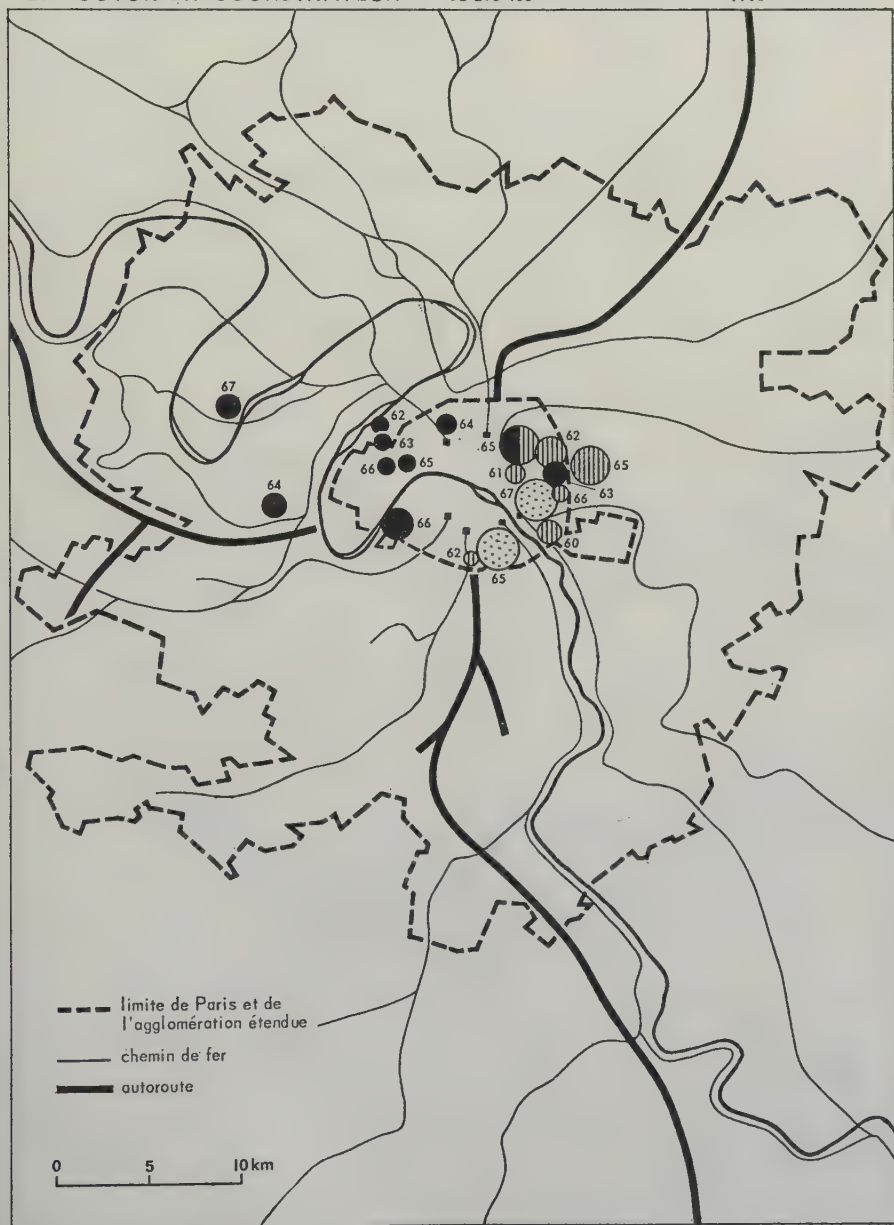


11 OUTSIDER COORDINATEUR

100-705-72

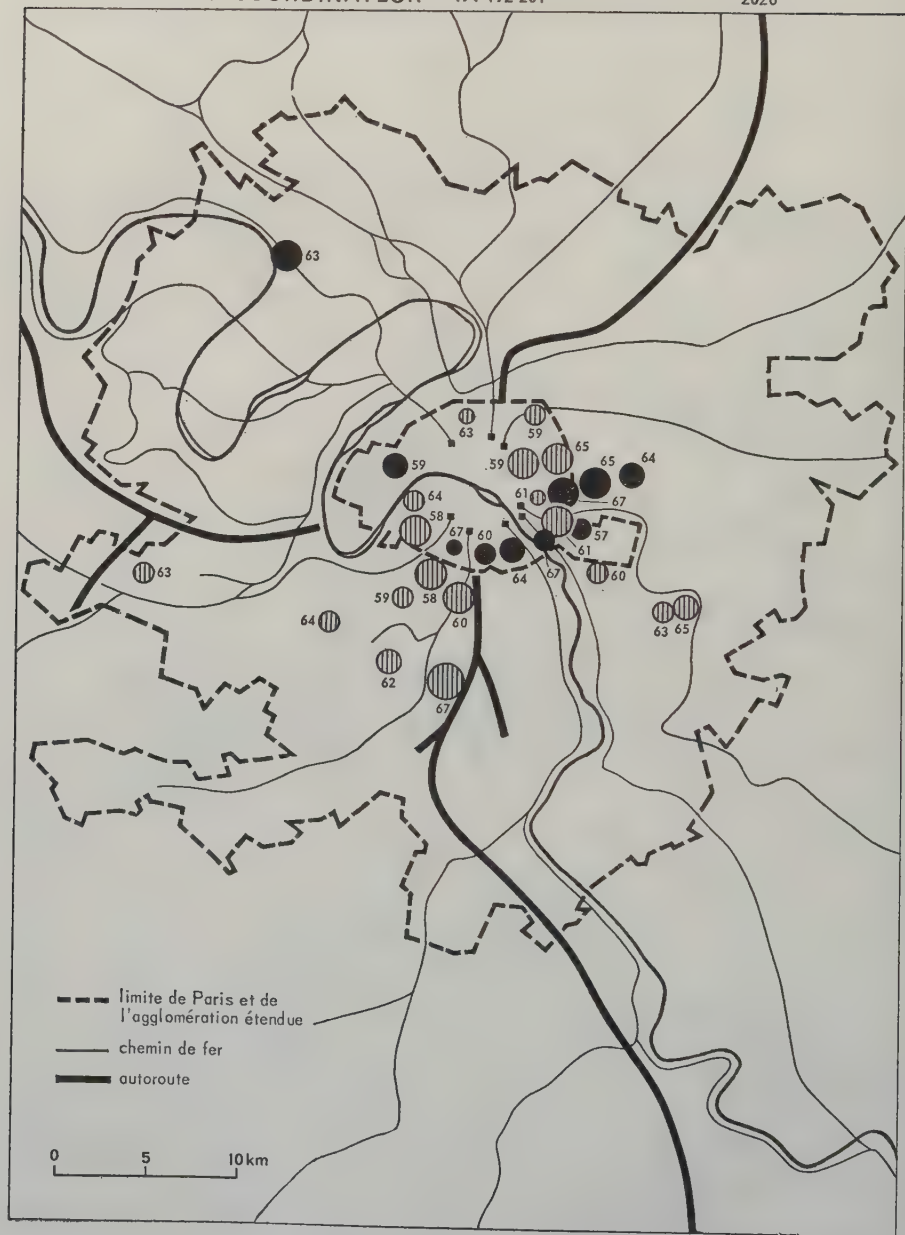
3165





26 OUTSIDER COORDINATEUR 171-192-201

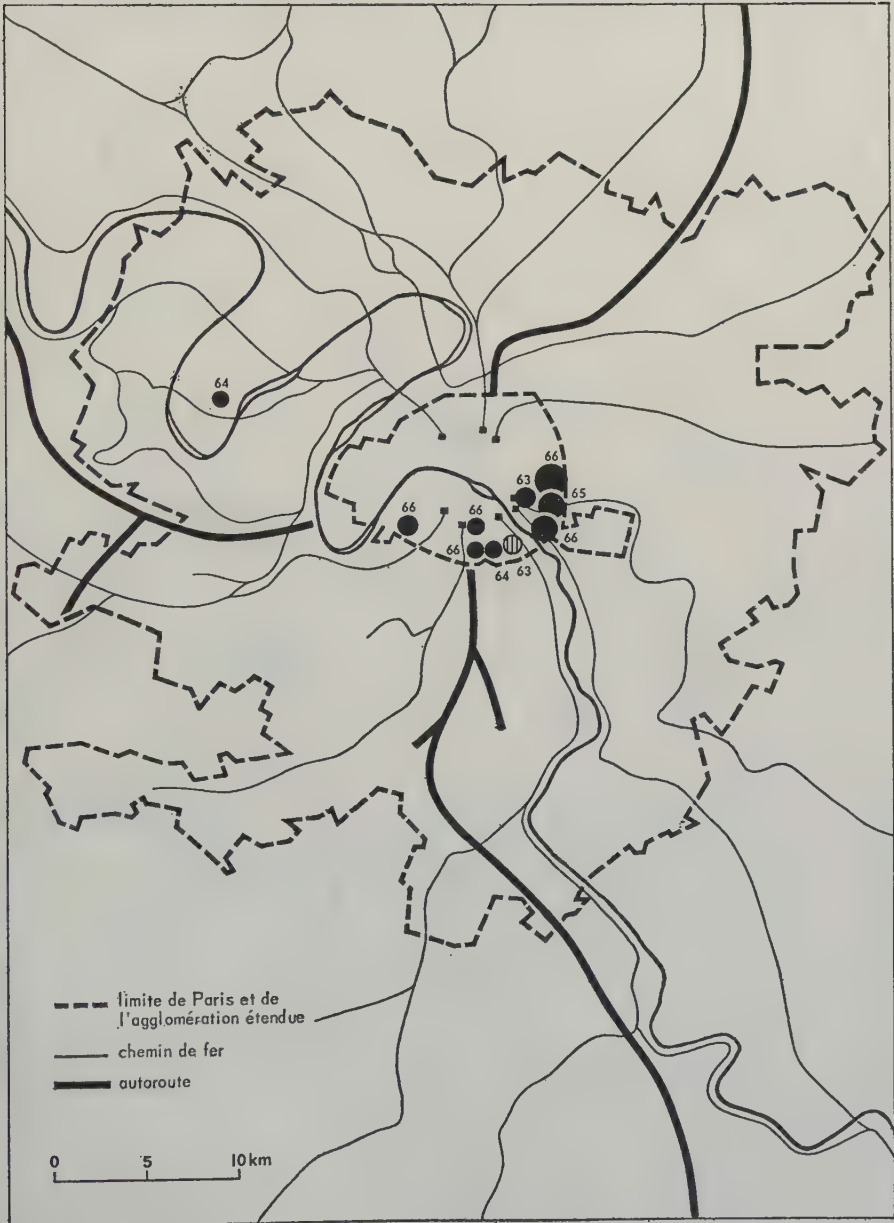
2026



27 OUTSIDER COORDINATEUR

+67-113

428



28 OUTSIDER COORDINATEUR

128-291-643

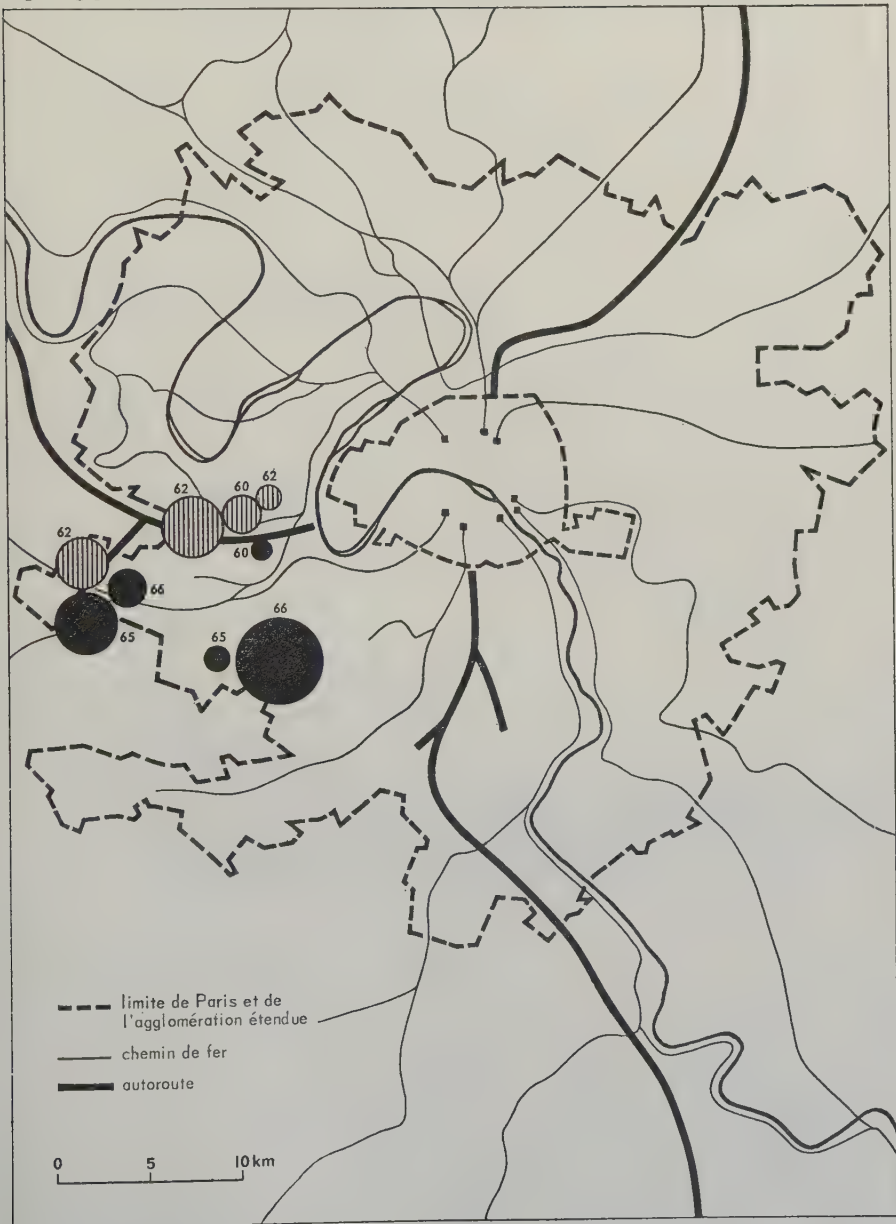
2835



35 OUTSIDER COORDINATEUR

166-808-1182

5928



Etude de rentabilité d'une opération immobilière

1. DESCRIPTION DE L'OPÉRATION PROJÉTÉE¹

a) Terrain :

- situation : Paris XV^e ;
- surface : 13 894 m² ;
- prix d'acquisition proposé : 26 000 000 F.

b) Programme :

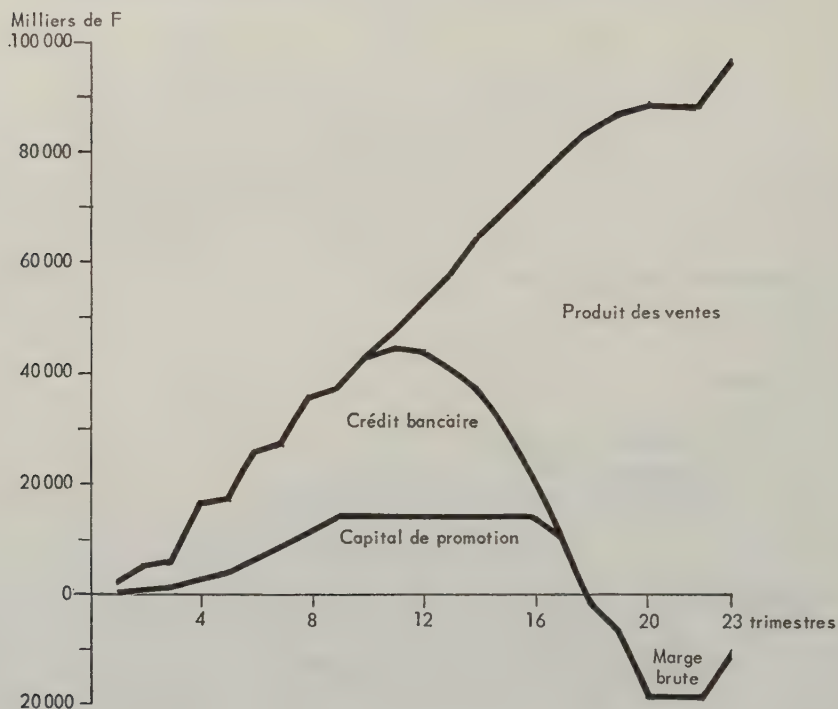
- surface H.O. à construire : 41 682 m² ;
- surface habitable : 31 000 m² ;
- logements : 413 ;
- garages : 413 ;
- coût de construction envisagé : logements : 1 050 F le m² habit. ;
garages : 12 000 F l'unité ;
- prix de revient toutes dépenses confondues, taxes comprises,
frais financiers non compris : 95 224 000 F.

c) Commercialisation :

- prix de vente envisagé : logements : 3 500 F le m² habitable ;
garages : 18 000 F l'unité ;
- chiffre d'affaires total : logements : $3\,500 \times 31\,000 = 108\,500\,000$ F ;
garages : $18\,000 \times 413 = 7\,434\,000$ F ;
Total : 115 934 000 F ;
- durée prévisionnelle des ventes : 2 ans maximum.

1. Les bases de cette analyse d'opération proviennent de documents publiés par l'Institut de recherches commerciales (IRCOM) au cours de journées d'études.

2. PRÉVISION DE TRÉSORERIE



Prévision de trésorerie d'une opération immobilière

Trimestres	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Dépenses cumulées (frais financiers exclus)	2 400	5 093	5 718	16 243	17 168	26 202	27 747	35 292	37 878	43 244
2. Frais financiers cumulés	84	251	418	921	1 424	2 191	2 958	3 935	4 731	5 614
3. Dépenses cumulées (frais financiers inclus)	2 484	5 344	6 136	17 164	18 592	28 393	30 705	39 227	42 609	48 258
= 1 + 2										
4. Recettes cumulées (produit des ventes)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3 642
5. Solde = 4 — 3										
a) négatif	2 484	5 344	6 136	17 164	18 592	28 393	30 705	39 227	42 609	45 166
b) positif										
6. Financement du solde négatif = 5 a										
a) capital de promotion	24	551	1 343	2 771	4 199	6 471	8 788	11 305	19 045	14 045
b) crédit bancaire	2 400	4 793	4 793	14 393	14 393	21 922	21 922	27 922	23 564	26 121

3. ÉTUDE DE RENTABILITÉ

a) *Marge brute avant frais financiers :*

= produit des ventes (ligne 4, colonne 23) — prix de revient frais financiers exclus (ligne 1, colonne 23);

$$= 115\,934\,000 \text{ F} - 95\,224\,000 \text{ F} = 20\,710\,000 \text{ F};$$

$$\text{soit : } \frac{\text{marge brute}}{\text{prix de revient}} = \frac{20\,710\,000}{95\,224\,000} = 21,74\%.$$

b) *Marge nette après frais financiers :*

= marge brute — frais financiers (ligne 2, colonne 23);

$$= 20\,710\,000 \text{ F} - 9\,166\,000 \text{ F} = 11\,544\,000 \text{ F};$$

$$\text{soit : } \frac{\text{marge nette}}{\text{prix de revient} + \text{frais financiers}} = \frac{11\,544\,000}{104\,390\,000} = 11,05\%.$$

c) *Taux de profit du capital de promotion :*

capital investi ramené à l'année =

$$\frac{\text{capital investi par trimestre (ligne 6a, total)}}{4};$$

$$= \frac{169\,803\,000}{4} = 42\,450\,000.$$

$$\begin{aligned} \text{taux de profit} = \\ \frac{\text{marge nette}}{\text{capital investi ramené à l'année}} &= \frac{11\,544\,000}{42\,450\,000} = 27,19\%. \end{aligned}$$

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
47 730	52 816	57 902	63 970	69 456	74 242	79 028	83 788	86 711	87 869	87 869	87 869	95 224
6 496	7 337	8 077	8 686	9 080	9 166	9 166	9 166	9 166	9 166	9 166	9 166	9 166
54 226	60 153	65 979	72 656	78 536	83 408	88 194	92 954	95 877	97 035	97 035	97 035	104 390
9 096	10 212	25 040	35 580	47 832	61 796	77 472	94 860	101 884	115 934	115 934	115 934	115 934
45 130	43 941	40 939	37 076	30 704	21 612	10 722	1 906	6 007	18 899	18 899	18 899	11 544
19 045	19 045	19 045	19 045	19 045	19 045	10 722	—	—	—	—	—	—
26 025	24 896	21 894	18 051	11 659	2 567	—	—	—	—	—	—	—

Bibliographie

I. ÉTUDES (par ordre chronologique)

1. MERCADAL, Georges, et TAÏEB, Françoise.
Rapport méthodologique sur l'élaboration d'un modèle de localisation des logements neufs dans une agglomération, t. 2, *Analyse détaillée du modèle proposé: comportement du promoteur*, Paris: Centre d'études et de recherches sur l'aménagement urbain (CERAU), nov. 1967, 29 p., mult.
2. TAÏEB, Françoise.
Étude d'un modèle du développement spatial de l'agglomération lyonnaise. Analyse du comportement des promoteurs d'après une série d'entretiens semi-directifs, ses conséquences sur le modèle de développement spatial, Paris: Centre d'études et de recherches sur l'aménagement urbain (CERAU), déc. 1967, 44 p., mult.
3. BILLIARD, Isabelle.
Hypothèses de comportement des promoteurs immobiliers. Modèle de développement spatial de l'agglomération lyonnaise, Paris: Ministère de l'équipement et du logement, Service technique central d'aménagement et d'urbanisme (STCAU), s.d. (1968), 118 p., mult.
4. TOPALOV, Christian.
Introduction à une recherche sociologique sur les promoteurs immobiliers. Étude préliminaire à l'élaboration d'une typologie, Paris: Centre de sociologie urbaine (CSU), 1968, 117 p., mult.
5. HOUEVILLE, Louis.
Pour une civilisation de l'habitat, Paris: Éditions Ouvrières, 1969, chap. 8: «La promotion immobilière», pp. 257-277.
6. CAGE, Bernard.
Contribution à l'analyse des processus de décision de la promotion immobilière privée et de leur influence sur la mutation des centres-villes, Paris: Association des instituts régionaux d'études socio-économiques (ADIRES), s.d. (1969), 210 p., mult.

7. CAGE, Bernard, GRANELLE, Jean-Jacques, ION, Jacques, VALETTE, Édouard, et VENNIN, Bruno.
Contribution à la connaissance de la promotion immobilière privée, Paris : Association des instituts régionaux d'études socio-économiques (ADIRES), avr. 1970, 67 p., mult.
8. TOPALOV, Christian.
Les promoteurs immobiliers. Essai d'analyse sociologique d'un système d'acteurs économiques, Paris : Centre de sociologie urbaine (CSU), 1970, 387 p., et 93 p. d'annexes, mult.
9. PASCAL, Frédéric.
Économie de la production de logements. Thèse pour le doctorat ès-sciences économiques. Université Paris I. Paris : 1971, 358 p., mult.
10. LANCEREAU, Paul.
« Le marché du logement et la promotion immobilière », *Revue d'économie et de droit immobilier* (44), 1971, pp. 3-53.
11. COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN.
« Rapport du groupe organisation et structures des professions », in : Préparation du VI^e plan. *Rapport de la commission Habitation*, Paris : La Documentation Française, 1971. T. 2, annexe VI, pp. 219-291.
12. LIPIETZ, Alain.
Circulation du capital et problème foncier dans la production du cadre bâti, Paris : Ministère de l'équipement et du logement, École nationale des Ponts et Chaussées, sept. 1971, 2 vol., 78 p. et 83 p., mult.
13. PRETECEILLE, Edmond.
La production des grands ensembles. Essai d'analyse des déterminants de l'environnement urbain. Paris : Centre de sociologie urbaine (CSU), 1971, 194 p., mult.

II. ENQUÊTES

Date	Organisme	Références bibliographiques	Définition de la population enquêtée	Fichier : Réponses :
1966	Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE)	— « Enquête sur la conjoncture dans la construction immobilière au début de l'été 1966 », <i>Études et conjoncture</i> , supplément 11, 1966. — Alphonse VERNIER, « Les enquêtes semestrielles de conjoncture de l'INSEE. Objectifs et premiers enseignements », <i>Revue d'économie et de droit immobilier</i> , (28), 1967, pp. 118-126.	Totalité des promoteurs privés et « institutionnels » (à l'exclusion des organismes d'HLM)	Fichier : 1 500 Réponses : 1 090
1967 <i>a</i>	INSEE	— « Enquête sur la conjoncture dans la construction immobilière en février 1967 », <i>Études et conjoncture</i> , supplément 7, 1967.	Totalité des promoteurs privés et « institutionnels » (à l'exclusion des organismes d'HLM)	Fichier : 1 500 Réponses : 1 040
1967 <i>b</i>	INSEE	— « Enquête sur la conjoncture dans la construction immobilière en juillet 1967 », <i>Études et conjoncture</i> , supplément 9, 1967.	Totalité des promoteurs privés et « institutionnels » (à l'exclusion des offices publics d'HLM)	Fichier : ? Réponses : 850

Enquêtes (suite)

<i>Date</i>	<i>Organisme</i>	<i>Références bibliographiques</i>	<i>Définition de la population enquêtée</i>	
1968 <i>a</i>	INSEE	— « Enquêtes sur la conjoncture dans la construction immobilière en janvier 1968 », <i>Études et conjoncture</i> , supplément 3, 1968.	Totalité des promoteurs privés et « institutionnels » (à l'exclusion des offices publics d'HLM)	Fichier : ? Réponses : 850
1968 <i>b</i>	INSEE	— « Enquête sur la conjoncture dans la construction immobilière en juillet 1968 », <i>Études et conjoncture</i> , supplément 11, 1968.	Totalité des promoteurs privés et « institutionnels » (à l'exclusion des offices publics d'HLM)	Fichier : ? Réponses : 767
1969 <i>a</i>	INSEE	— « Enquête sur la conjoncture dans la construction immobilière en janvier 1969 », <i>Études et conjoncture</i> , supplément 4, 1969.	Totalité des promoteurs privés et « institutionnels »	Fichier : ? Réponses : 1 167
1969 <i>b</i>	INSEE	— « Enquête sur la conjoncture dans la construction immobilière au 1 ^{er} avril 1969 », <i>Études et conjoncture</i> , supplément 4 A, 1969.	Totalité des promoteurs privés et « institutionnels »	Fichier : ? Réponses : 1 162

Enquêtes (suite)

Date	Organisme	Références bibliographiques	Définition de la population enquêtée	Fichier : Réponses :
1969 ^c	INSEE	— « Enquête sur l'activité de promotion immobilière en 1969. Première exploitation : les structures des promoteurs privés », note ronéot., 12 p.	Totalité des promoteurs privés	Fichier : 908 Réponses : 365
1969	Fédération nationale des constructeurs-promoteurs (FNCP)	— Exposé de Jacques PLOUIN (président de la Chambre syndicale des constructeurs-promoteurs de la Région parisienne) au XVe congrès de la FNCP, Annecy, 11-13 juin 1970.	Adhérents de la FNCP	Fichier : 300 Réponses : 226
1969	Ministère de l'Équipement et du Logement (MEL)	— INSEE, « L'activité de promotion immobilière en 1969 des entreprises de bâtiment et de travaux publics », note ronéot., 25 mai 1971, 12 p.	Entreprises de bâtiment de 50 salariés et plus ayant eu une activité de promotion en 1969	Fichier : ? Réponses : 135
1970	Banque de la Construction et des Travaux publics (BCT)	— Paul LANCEREAU, « Le marché du logement et la promotion immobilière », <i>Revue d'Économie et de Droit immobilier</i> (44), 1971, pp. 3-53.	Promoteurs privés clients de la BCT (à grande majorité provinciaux)	Fichier : ? Réponses : 420

Table des matières

Avant-propos	5
Introduction	9

Première partie: Construction d'une typologie des promoteurs privés professionnels

Chapitre premier: Principes d'une typologie générale des promoteurs immobiliers

I. Objet de l'étude	15
1. Définition du concept de promoteur	15
2. Hypothèse centrale de l'étude	19
II. Principes d'une typologie	21
1. Le système des financements de la construction immobilière	22
1.1. Le capital de prêt	26
1.2. Le capital immobilier	32
2. La combinaison des capitaux et les grandes catégories de promoteurs	40
2.1. Analyse des catégories de promoteurs	40
2.2. Distribution de la production de logements par catégories de promoteurs	47

Chapitre 2: Les positions des promoteurs privés professionnels dans le système des financements

I. Remarques préliminaires sur le « montage » financier d'une opération immobilière destinée à la vente	57
1. La forme juridique	57
2. Les agents sociaux	58
3. Le problème de la maximisation du profit au niveau de l'opération	60

II. Les positions dans le système des financements	67
1. Les promoteurs indépendants	69
1.1. Définition de la catégorie (analyse du capital social) ...	69
1.2. Différenciation de la catégorie (analyse du financement des programmes)	70
1.3. La position des promoteurs indépendants dans le sys- tème des financements privés	85
2. Les promoteurs sous contrôle	88
3. Les promoteurs filiales	89
3.1. Définition de la catégorie (analyse du capital social) ..	89
3.2. Différenciation de la catégorie (analyse du financement des programmes)	92
3.3. La position des promoteurs filiales dans le système des financements privés	99

Chapitre 3: Les modes d'articulation dans les fonctions

I. Analyse des fonctions impliquées par l'acte de construire	101
1. Définition du concept de fonction	101
2. Analyse des fonctions	103
2.1. Fonction de promotion	103
2.2. Fonction d'étude technique	107
2.3. Fonction de construction	112
2.4. Fonction de commercialisation	114
II. Les modes d'articulation des fonctions	117
1. Définition des modes d'articulation	117
2. L'origine de la fonction de promotion et le processus d'arti- culation des fonctions	121
2.1. Les agences immobilières	122
2.2. Les entreprises de construction	126
2.3. Les techniciens du bâtiment	129
2.4. Les banques	131
2.5. Les « outsiders »	135
III. Conclusion: Présentation résumée de la typologie	138

Seconde partie: Les politiques des promoteurs professionnels

Chapitre 4: Les politiques immobilières

I. Conjoncture et politiques immobilières	147
1. La conjoncture immobilière, terme de référence de l'analyse	147

2. La divergence des politiques immobilières	151
3. Formulation de l'hypothèse explicative	154
II. Différenciation des politiques immobilières selon les types ...	156
1. Les agences promoteurs	156
1.1. Détermination du secteur de la construction	157
1.2. Détermination de la taille des opérations	159
1.3. Détermination du niveau d'activité	162
2. Les entrepreneurs-promoteurs	165
2.1. Détermination du niveau d'activité	165
2.2. Détermination du secteur de la construction	168
2.3. Détermination de la taille des opérations	170
3. Les builders	172
4. Les techniciens-promoteurs	174
4.1. Détermination du niveau d'activité	174
4.2. Détermination du secteur de la construction	175
4.3. Détermination de la taille des opérations	177
5. Les promoteurs financiers	178
5.1. Détermination du niveau d'activité	178
5.2. Détermination du secteur de la construction	181
5.3. Détermination de la taille des opérations	184
6. Les filiales bancaires coordinatrices	186
7. Les outsiders coordinateurs	187
III. Conclusion: Politiques immobilières et politiques foncières ..	194

Chapitre 5: Les politiques foncières

I. Le double aspect des politiques foncières	199
1. Les objectifs de la politique foncière	201
1.1. La fixation du prix de demande des sols par les promoteurs immobiliers	202
1.2. La confrontation des prix de demande	209
1.3. Les formes de l'appropriation des surprofits fonciers par les promoteurs	212
2. Les instruments de la politique foncière	218
2.1. Les « offres spontanées » de terrains	219
2.2. La « fabrication » du terrain	222
2.3. Les réserves foncières	226
2.4. Les zones aménagées sur décision publique	230
3. Conclusion	233

II. Politique immobilière et politique foncière: les localisations ..	234
1. Les alternatives	238
1.1. Paris ou banlieue?	238
1.2. Région Parisienne ou province?	250
2. Différenciation des choix selon les types	257
2.1. Les agences promoteurs	258
2.2. Les entrepreneurs-promoteurs et les builders	261
2.3. Les financiers-promoteurs et les filiales bancaires coordinatrices	263
2.4. Les outsiders coordinateurs	266
3. Conclusion	269

Conclusion

I. Le promoteur immobilier, agent-support d'une articulation de rapports	274
II. La promotion immobilière depuis 1950: d'un système de placer à dominante petite-bourgeoisie à un système de places à domi- nante monopoliste	285
III. Système de places et pratiques des agents-supports	309

Annexes

Annexe I. L'enquête par entretiens	319
I. Guide d'entretiens	319
II. Liste des entretiens réalisés	322
Annexe II. Le fichier d'opérations immobilières	323
I. L'échantillonnage	323
II. Les informations traitées	325
Annexe III. Résultats détaillés	337
III.0. Répartition des logements autorisés de 1960 à 1968 selon la catégorie du constructeur et le secteur de la construction (France entière)	337
III.1. Évolution du nombre de logements autorisés (HLM exclus) dans la Seine et la Seine-et-Oise de 1957 à 1967	340
III.2. Répartition de l'activité des promoteurs privés profes- sionnels par secteur de la construction selon les périodes conjoncturelles	341

III.3. Répartition de l'activité des promoteurs privés professionnels par taille d'opération selon les périodes conjoncturelles	343
III.4. Répartition des opérations réalisées par les promoteurs privés professionnels selon la taille	347
III.5. Nombre moyen de logements mis en chantier annuellement par les promoteurs privés professionnels selon les périodes conjoncturelles	348
III.6. Nombre d'opérations mises en chantier par année, par les promoteurs privés professionnels	349
III.7. Répartition de l'activité des promoteurs privés professionnels selon le temps d'accès au centre par transports en commun	350
III.8. Répartition de l'activité des promoteurs privés professionnels selon la zone INSEE du complexe résidentiel de l'agglomération de Paris	353
III.9. Répartition de l'activité des promoteurs privés professionnels selon le mode de desserte de l'opération	354
III.10. Répartition de l'activité des promoteurs privés professionnels selon le prestige social du quartier ou de la commune	359
III.11. Proportion des logements mis en chantier en province sur le total des mises en chantier par promoteur et par période	363
Annexe IV. Cartes des opérations	365
Agences-promoteurs	366
Entrepreneurs-promoteurs	374
Builders	376
Techniciens-promoteurs	378
Financiers promoteurs et filiales bancaires coordinatrices	381
Outsiders coordinateurs	389
Annexe V. Étude de rentabilité d'une opération immobilière	399
Annexe VI. Bibliographie	403

ACHÉVÉ D'IMPRIMER
SUR LES PRESSES DES
IMPRIMERIES RÉUNIES
DE CHAMBÉRY
3, RUE LAMARTINE, 3
73 - CHAMBÉRY
EN NOVEMBRE 1973

Les problèmes urbains qui, avec la complexité croissante des sociétés industrielles, font partie de la vie quotidienne de millions d'individus se trouvent au premier plan de l'actualité sociale et politique et restent, pourtant, largement méconnus.

La recherche urbaine vise à faire le point sur un certain nombre de problèmes, en diffusant les réponses que les sciences sociales, partant d'analyses concrètes de situations concrètes, sont déjà en mesure d'apporter dans ce domaine.

Depuis de longues années, le promoteur immobilier défraie la chronique. Scandales et succès ont popularisé l'image d'un aventurier de la pierre et de la finance, jonglant avec les terrains, l'épargne et les profits.

Mais qu'est-ce vraiment qu'un promoteur ? Le livre de Christian Topalov, première analyse sociologique de la promotion immobilière privée, y répond de façon théorique et empirique.

Si les promoteurs immobiliers peuvent être définis, dans leur ensemble, comme agents supports d'un capital mis en valeur dans la circulation des produits de l'industrie du bâtiment, la typologie élaborée par l'auteur en révèle aussi la diversité. Diversité qui est celle de leurs places dans le système des financements de la construction, et de l'articulation des fonctions qu'ils exercent concrètement dans le procès de production et circulation des objets immobiliers. Ces places et articulations déterminent la logique objective du fonctionnement de chaque type de promoteur, et permettent de rendre compte de son activité.

L'analyse éclaire le paradoxe de la promotion privée: image du capitalisme « libéral », elle est pourtant étroitement liée à l'intervention de l'Etat. Elle éclaire aussi sa transformation historique, marquée aujourd'hui par la domination directe du capital monopoliste, dans ce secteur après bien d'autres.

Christian Topalov est chercheur au Centre de Sociologie Urbaine.